

La importancia de la persuasión política en los grupos de poder*

The importance of political persuasion in power groups

Fernando Ayala Blanco**

Resumen

El presente artículo versa sobre la relevancia de la persuasión política en el ejercicio del poder, principalmente entre los distintos grupos de interés-presión y grupos de tensión. Para ello, primero se establece una reflexión en torno a la capacidad de la retórica como mecanismo de persuasión política; enseguida se presenta una propuesta conceptual de los grupos de poder, matizando a los grupos de interés-presión y a los grupos de tensión. Finalmente, se señala que el humor y la risa son formas mediante las cuales podemos ajustar cuentas con los excesos del poder.

Palabras clave: persuasión política, retórica, grupos de poder, grupos de interés-presión, grupos de tensión, risa.

Abstract

This article deals with the relevance of political persuasion in the exercise of power, mainly among the different interest-pressure groups and tension groups. To do this, first a reflection is established around the capacity of rhetoric as a mechanism of political persuasion; Next, a conceptual proposal of the power groups is presented, qualifying interest-pressure groups and tension groups. Finally, it is pointed out that humor and laughter are ways by which we can settle accounts with the excesses of power.

Keywords: political persuasion, rhetoric, power groups, interest-pressure groups, tension groups, laughter

I. Introducción

La persuasión es un proceso de comunicación de suma importancia en las relaciones humanas. Sin duda, ha estado presente a lo largo de la historia. Cuando la trasladamos al espacio de la representación política puede aplicarse de varias maneras: por un lado, es una técnica persuasiva

Recibido: 22 de julio, 2022. *Aceptado:* 10 de agosto, 2022.

* El presente artículo es resultado de los trabajos realizados en el marco del Proyecto PAPIME (301022), "Los grupos de poder en México frente al proyecto populista: del desmonte institucional del proyecto demo-liberal al proyecto de la 4T", DGAPA/UNAM.

** Doctor en Ciencias Políticas y Sociales por la UNAM. Profesor Titular "C" de Tiempo Completo adscrito al Centro de Estudios Políticos de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel I. Entre sus libros individuales más destacados están: *El poder de la retórica* y *Reflexiones sobre hermenéutica, arte y poder*. Actualmente es responsable del Proyecto PAPIME DGAPA, "Los grupos de poder en México frente al proyecto populista: del desmonte institucional del proyecto demo liberal al proyecto de la 4T".

para generar adhesión y consenso sobre algún tópico en una comunidad política; por otro lado, implica un modo de hablar, discutir o convencer, manipulando información con el fin último de imponer una voluntad política. De ahí la necesidad de un correlato ético en el momento de aplicar la persuasión en el ejercicio del poder político; ejercicio en el que intervienen los grupos de poder, los partidos políticos, distintos actores sociales y la sociedad civil en su conjunto.

El sentido de una argumentación no debe ser únicamente la persuasión mediante la elocuencia de las palabras. También debe considerarse el desarrollo y aprendizaje de una técnica para persuadir. En consecuencia, la persuasión política adquiere relevancia a partir de su inclusión en un proceso social y comunicativo, en el cual intervienen distintos factores: el orador, el público y el contexto. El orador podría ser un gobernante, un político, un legislador; el público sería toda la sociedad civil en su conjunto; y el contexto estaría representado por las políticas públicas, los procesos electorales, la resolución de conflictos, etcétera.

Lo cierto es que la persuasión política necesita normas y principios para evitar los desvíos del lenguaje y así elaborar un discurso que logre persuadir acerca de una materia en particular, por ejemplo, en cuestiones públicas, políticas, electorales, sociales, etcétera. En mi opinión, la persuasión tiene vasos comunicantes con la estética y, por eso mismo, entramos en el ámbito del arte de la persuasión.

Es un hecho evidente que la publicidad, la propaganda y la opinión pública irrumpieron en la modernidad de la mano de la persuasión. No obstante, se ha perdido la importancia de esta última desde una perspectiva clásica y se vuelve inevitable considerar la capacidad activa y positiva que tienen la persuasión política y la deliberación en un régimen democrático, en contraste a la capacidad reactiva y negativa de una manipulación política.

Siguiendo este orden de ideas, es preciso resaltar la centralidad del lenguaje a la luz de su racionalidad. El lenguaje implica sociabilidad y por tal razón se traduce en relaciones políticas entre los distintos actores institucionales, grupos de poder y personajes públicos, involucrados en la esfera del ejercicio del poder. En el momento en que Aristóteles se refirió al ser humano como un animal político por naturaleza, la política adquirió relevancia y se estableció como sostén de la vida en sociedad. La política y la persuasión tienden puentes de comunicación entre los seres humanos: ambas son un hecho lingüístico indiscutible. La persuasión política logra que los integrantes de una comunidad interactúen entre sí. Dicho con otras palabras, gracias a la persuasión política podemos acercarnos al *bien común*, es decir, acordamos lo que podría ser lo mejor para todos.

Ahora bien, la sociabilidad humana requiere reflexionar sobre cuestiones éticas. Al referirnos al hecho social es inevitable encontrar relaciones antagónicas entre ética, política y persuasión. En el estudio de los grupos de poder nos topamos con este tipo de antagonismos, de los cuales surge la disyuntiva entre la esfera del deber ser y la eficacia política. Los recursos retóricos en el ejercicio del poder han cotejado las distintas concepciones de ética y política. No cabe duda que la retórica ha tenido un rol relevante en la política, ya sea como persuasión o como manipulación.

Es evidente que no se trata del arte de persuadir porque sí o para convencer sobre cualquier cosa. La persuasión política requiere basarse en una teoría argumentativa que enlace con la ética y la acción política. Si consideramos la primera, nos mueve a actuar buscando el bien; y si consideramos la segunda, pretende persuadir a la ciudadanía del beneficio de ciertas políticas públicas: por ejemplo, construir consensos sociales, realizar un proceso electoral, impartir justicia, emprender una guerra, buscar el fin de un conflicto, abatir una pandemia, entre otras más. Por consiguiente, una oratoria dirigida a la esfera política trata de afectar las emociones. Lo cierto es que trata de llegar al entendimiento y a la voluntad de los seres humanos para persuadirlos o convencerlos sobre algo. Para no tropezar con un relativismo moral, es pertinente entrelazar a la persuasión política con un correlato ético.

Es necesario recordar las indagaciones de Cicerón en torno a la retórica. El filósofo romano enlazó la tradición griega con la romana, justo la que recogió de los diálogos platónicos y la sistematización aristotélica. Y puso en el centro de la reflexión la *res pública*, colocando a la retórica como el arte de las artes o como la reina del saber. La elocuencia se ubica en las artes de los hombres –dice Cicerón– y por eso encontramos en ella una condición estética. La inquietud de Cicerón sobre la retórica apunta principalmente a que los seres humanos deben tener buena disposición para la elocuencia, pero sin descuidar el estudio que ayuda a adquirir y mejorar esa disposición natural. En consecuencia, hay un arte de la retórica y aprender dicho arte no es suficiente. Siempre queda algo por mejorar (Cicerón, 1997: libro 1, 84-87).

La vieja concepción de una realidad estática y racional ha sido rebasada hoy en día por una interpretación dinámica de la existencia como lenguaje. Por ello, el acento se ha tratado de poner en el lenguaje y en el diálogo. La suma de estas dos concepciones le da fuerza a la persuasión política, con la cual tratamos de darle sentido a la vida. Es evidente que el sentido de la existencia lo descubrimos en la multiplicidad de sus interpretaciones. Así, pues, la política y su correlato ético determinan la realidad vivida por la ciudadanía en una comunidad, ya sea un país, una nación, un Estado o cualquier organización humana. Esto se ha logrado gracias al poder del lenguaje y ciertamente permite reconocer la importancia histórica que ha tenido

la persuasión política. A mi juicio, la persuasión política se puede considerar como un hecho de civilización.

II. La capacidad de la retórica como arte de persuasión¹

El ejercicio del poder político requiere de persuasión en el más amplio sentido del término e implica convencimiento, adhesión y consenso. Lo cierto es que al reflexionar en torno a ello es necesario sumergirse en el universo de la retórica. Un político siempre pretenderá persuadir al otro y este otro puede estar representado en un individuo o en un cuerpo de personas que pertenecen a la sociedad civil, a la ciudadanía o a la opinión pública. Pero ¿qué es de lo que quieren persuadirnos? Por lo regular se refieren a lo importante y necesario que puede ser un determinado proyecto político que impacte en su comunidad. En ese momento cobra importancia la retórica. Por lo tanto, es relevante preguntarse ¿qué es la retórica?, ¿en qué consiste?, ¿cuáles son sus elementos o características?

Desde un punto de vista coloquial, la retórica se refiere a una manera de hablar que puede tergiversar algún tópico con mentiras, engaños o manipulaciones. Esta forma coloquial de la retórica no hace justicia a la retórica clásica entendida como arte de la elocuencia o técnica de la persuasión. Veamos, la raíz etimológica de la palabra retórica indica que “es el arte del bien decir en el lenguaje escrito y en el hablado” (Gómez de Silva, 1999: 605). La retórica señala todo lo relativo a la oratoria. Por eso, el arte en el bien decir y en el escribir con corrección no sólo necesita del ornamento de las palabras, también implica la enseñanza de los medios para persuadir. En pocas palabras, la retórica no persuade, más bien enseña a persuadir (Reyes, 1995: 13).

Así, pues, la retórica se puede interpretar como técnica o arte del discurso, y adquiere importancia a partir de su introducción en un proceso social y comunicativo, donde funciona como puente de las acciones e influencias de todos los elementos implicados, principalmente entre el orador, el público y el contexto. Desde luego, el arte de la persuasión política se puede sopesar como lenguaje del discurso. Y, sin duda, el discurso político tiene claroscuros. Dicho con otras palabras, la retórica política ha sido utilizada con aciertos y desaciertos en el ejercicio del poder.

La retórica, considerada como arte de persuasión, ha representado un rol muy importante en el curso de la historia. Sin duda alguna, ha impactado en las relaciones sociales y políticas. Ahora bien, la forma de interpretarla

¹ Cfr. Fernando Ayala Blanco, *El poder de la retórica*, México, UNAM, 2013.

ha dependido del contexto histórico, político, social, estético e ideológico, al que se trate. De ahí, pues, que pueda considerarse desde distintos puntos de vista:

1. La retórica como técnica o arte en el sentido clásico del término, es decir, como arte de persuadir mediante un conjunto de reglas. Aplicando dichas reglas se puede convencer al oyente de un discurso, incluso si el objeto de la persuasión es falso. Por eso, la relevancia de crear un correlato ético que acompañe a la retórica.
2. La retórica encaminada a la educación, o sea, primero se transmite por vía personal, estableciendo una relación maestro-discípulo, y de inmediato cobra forma en las instituciones de enseñanza, sobre todo media y superior.
3. La retórica entendida como una ciencia. Ciertamente, la retórica es un campo de observación autónomo que delimita los fenómenos y las consecuencias propias del lenguaje, clasificando las características y los elementos de la retórica. En este caso, el objetivo es desarrollar tratados cuya materia es un metalenguaje que se dirige a la esfera argumentativa o figurada.
4. La retórica entrelazada con la moral. Evidentemente implica un sistema de reglas y formas que pueden afectarse de la ambigüedad y los malentendidos de la palabra, la escritura y las imágenes. En pocas palabras, la retórica es un cuerpo de prescripciones morales, sobre lo bueno y lo malo, cuyo objetivo es atemperar los desvíos del lenguaje pasional.
5. La retórica puede utilizarse como una práctica social. Es decir, es una técnica privilegiada de persuasión y convencimiento que ayuda a los detentadores del poder a generar adhesión a sus proyectos e intereses y les permite asegurarse el control de la palabra (Barthes, 1974: 9-11).

Cuando nos referimos a la retórica en términos coloquiales afloran las connotaciones negativas. Muchas veces se le encasilla como sinónimo de artificio y falta de sinceridad o como algo que contraviene la “verdad”. Después de la Segunda Guerra Mundial hubo una revaloración del término y se le otorgó la misma relevancia que a la Sociología, la Ciencia Política o las Ciencias de la Comunicación. Esto fue gracias a las investigaciones de Chaïm Perelman expuestas en su libro *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, publicado en 1958, donde dimensiona a la retórica como arte de persuasión. Perelman, junto con su colaborador L. Olbrechts-Tyteca, rastrearon un sinnúmero de textos impresos de publicistas, políticos, abogados, jueces y filósofos, con el propósito de analizar los medios discursivos para lograr adhesión sobre algún tópico cualquiera.

Para este par de investigadores, la teoría de la argumentación tiene que complementarse con métodos demostrativos que se encuentran en la lógica

formal moderna. En consecuencia, una argumentación se elabora a partir del análisis de los medios de pruebas que usan las ciencias humanas, el Derecho y la filosofía. Lo primordial es descubrir la técnica utilizada en el lenguaje para persuadir, convencer o procurar consenso y adhesión sobre algún tema en particular. No es casualidad que Perelman y L. Olbrechts-Tyteca sostengan que

La publicación de un tratado dedicado a la argumentación y su vinculación a una antigua tradición, la de la retórica y la dialéctica griegas, constituyen una ruptura en la concepción de la razón y del razonamiento que tuvo su origen en Descartes y que ha marcado con su sello la filosofía occidental de los tres últimos siglos [...] La naturaleza misma de la deliberación y de la argumentación se opone a la necesidad y a la evidencia, pues no se delibera en los casos en los que la solución es necesaria ni se argumenta contra la evidencia. El campo de la argumentación es el de lo verisímil, lo plausible, lo probable, en la medida en que este último escapa a la certeza del cálculo (Perelman, 1989: 30).

En este punto, debemos destacar la relevancia del discurso, los mecanismos retóricos y la persuasión en el ejercicio del poder político. Un discurso político, ya sea que aparezca en el terreno de la igualdad, la equidad y la justicia, o simplemente en la actividad política, hace de la persuasión un procedimiento destacado en lo cotidiano. No cabe duda que las decisiones personales han influido en el ejercicio del poder dentro de la igualdad legal de los derechos políticos. Además, la libertad de opinión y de expresión han fungido como contrapesos en la sociedad civil y las relaciones de ésta con los poderosos. De ahí, pues, que la retórica se considere como artificio o arte de persuasión, con la capacidad de producir convencimiento en el alma de los oyentes, los lectores o los consumidores de imágenes.

La retórica, ya sea que se piense como una ciencia, una técnica o un arte, requiere de un conjunto de normas y principios que cobran sentido a través de la observación del lenguaje. Así, pues, se trata de persuadir acerca de un tema en cuestiones civiles, estéticas filosóficas. En la esfera política, el objetivo es la elaboración de un discurso que persuada para generar adhesión en el oyente.

El filósofo Martin Heidegger sostiene que la base de nuestra existencia es un diálogo (Heidegger, 1997: 61). El punto de vista socrático-platónico del diálogo, con la relevancia que adquiere la pregunta surgida de la aporía, es uno de los pilares de la retórica; el diálogo le da sustento y forma a esta última. Veámoslo de este modo: en la base del pensamiento humano se oculta un proceso dialéctico de preguntas y respuestas que trasciende lo propiamente dicho, es decir, lo aparente. Por consiguiente, comprender lo que una persona

dice, argumenta o plantea, no significa asimilar su opinión personal y privada, más bien se interpreta y reinterpreta dicha opinión. Mediante un sistema de preguntas y respuestas reconstruimos los argumentos y las ideas de la *otredad*.²

Una pregunta ya no es simplemente privada, porque en ella está implicado también el intérprete de esa pregunta. Cuando la pregunta se utiliza como mecanismo de poder, corta como si fuera una navaja en el cuerpo del interrogado y queda grabado en su psique (Canetti, 1987: 280). En el ejercicio del poder político, legitimado muchas veces por la retórica, un dispositivo de preguntas y respuestas disimula o encubre un fin preciso y consciente. Por eso no me canso de decir que en los juegos del poder nunca debemos de olvidar el correlato ético, aun cuando esto suene un tanto utópico.

Es importante señalar que la persuasión política ha seguido muchas veces derroteros opuestos. Esto ha sido así porque ha tenido que ver con las consecuencias de querer detentar la “verdad”, o porque ha generado confusión de la imposibilidad de alcanzarla. Por ello, me atrevería a decir que la persuasión política ha significado un hecho civilizatorio, con todos los claroscuros que esto pueda significar.

III. La persuasión política en los grupos de poder³

El lenguaje es un elemento imprescindible en la vida diaria, porque denota el carácter racional de los seres humanos y permite que desarrollemos relaciones sociales con las cuales formamos comunidades políticas. De ahí, pues, que el *homo sapiens* sea un animal político por naturaleza. Aristóteles sostiene que el enemigo de la sociedad y la ciudadanía es por su propia naturaleza, y no por una mera casualidad, un ser inferior o un ser superior al hombre (Aristóteles, 1995: 43). Justo aquí cobra importancia el *zoon politikon* aristotélico.

Me parece que el Estagirita conectó con mucho tino la política, el poder y la persuasión. El persuadir a otro es un acto lingüístico que ayuda a socializar y a obliterar conflictos. Los integrantes de una comunidad interactúan entre sí y se persuaden unos a otros gracias al lenguaje. Por ello, el lenguaje es la clave para realizar un comportamiento político en el marco de una organización social. El objetivo principal de la persuasión política debería ser la búsqueda del bien en una comunidad; o en otras palabras, la búsqueda de lo que es útil, deleitable y honesto para ésta. Nuevamente nos encontramos con el correlato ético en el ejercicio del poder político.

² Me refiero a la mayéutica socrática.

³ Cfr. las investigaciones de Fernando Ayala Blanco y Salvador Mora Velázquez sobre la teoría de los grupos de poder.

Al referirnos a la ética encontramos relaciones, muchas veces antagónicas y contradictorias, entre política, retórica y ética. En el transcurso de la historia nos hemos enfrentado con las consecuencias de un sinnúmero de antagonismos. Lo cierto es que constantemente nos topamos con la disyuntiva entre el “deber ser” y la “eficacia” en la política. Los recursos retóricos en el ejercicio del poder político confrontan entre sí las diversas concepciones de ética y política. De tal suerte que la retórica, entendida como arte de persuasión, ha tenido un rol sumamente relevante en la actividad de la política.

Si nos atenemos a una perspectiva ética, los políticos, los legisladores, los líderes de opinión, los tomadores de decisiones y, en general, los integrantes de los altos círculos del poder deberían evitar convencer al otro para adherirse a los intereses personales. En una democracia, la retórica tendría que sustentarse en una teoría argumentativa que vincule a la ética con la acción política.

Pensemos en lo siguiente. En el espacio de la ética, la persuasión mueve a los seres humanos para que busquen el “bienestar social”; en el espacio de la política se trata de persuadir a los integrantes de una comunidad sobre las bondades de algún proyecto u acción que resulte en beneficio de la ciudadanía. Pese a todo, la retórica afecta las emociones. La intención de esta afectación es llegar al entendimiento de la sociedad civil, para persuadirla y convencerla sobre algún tema sobresaliente. De modo que para evitar un relativismo moral desde la perspectiva de los grupos de poder, es imprescindible vincular la persuasión política con la ética.

En este punto de la reflexión cabe preguntarse ¿qué son los grupos de poder? El poder a secas es un concepto relacionado con capacidad, fuerza, dominio o jurisdicción. Así, pues, el ejercicio del poder concierne a la práctica o ejecución de las funciones propias del poder. Adentrarse en el estudio de dicho concepto es una tarea compleja y difícil. Por lo tanto, partiremos del siguiente postulado: en las relaciones sociales aparecen siempre correspondencias de mando y obediencia, dominación y sometimiento, de tal manera que a veces somos gobernados y otras gobernamos. De ahí la necesidad de erigir un Estado sustentado en un entramado institucional y también conformar una sociedad civil.

Es evidente que todas las personas, en algún momento de la vida moderna, hemos ejercido el poder político o hemos sentido sus efectos. A mi modo de ver las cosas, detentar el poder implica ir más allá del dominio mediante la fuerza y la coerción. Incluso existe una aceptación voluntaria del poder que se legitima a través de la norma y la ley: el Estado de Derecho racionaliza su actuación. En consecuencia, el poder es la capacidad que tenemos los seres humanos para condicionar la vida en sociedad, ordenarla y disponer la conducta de los otros. El poder que emana de un Estado soberano debe brindar seguridad a los integrantes de la sociedad.

Es importante señalar que en la teoría de los grupos de poder se presentan diversas esferas en las cuales interactúan los diferentes actores sociales. Las esferas principales de poder son la política, la económica, la militar, la religiosa, la cultural y la ideológica y, obviamente, existen vasos comunicantes entre éstas. En dichas esferas participan los grupos de interés-presión y los grupos de tensión.

Los grupos de interés-presión no pretenden acceder directamente al ejercicio del poder político, más bien quieren influir en los actores o las instituciones que toman las grandes decisiones que afectan a una comunidad política. Un partido político, por su parte, busca conquistar el poder de forma directa y mantenerlo el mayor tiempo posible en los tres niveles de gobierno.

Veámoslo desde este ángulo. Cuando se analiza la estructuración de grupos en una sociedad, se tiene que remitir a toda asociación de personas e instituciones organizadas que consideran intereses, deseos y valores comunes. Es claro que el objetivo es beneficiarse a sí mismos como grupo, aun cuando impacten negativamente los intereses de otros grupos, del gobierno, de los partidos políticos o, incluso, de la propia sociedad civil. Muchas veces, los grupos de interés-presión o los grupos de tensión articulan acciones destinadas a influir, afectar o impactar en las instituciones del poder público, cambiando en ocasiones el curso de las políticas públicas. Por eso, los partidos políticos establecen vínculos con los distintos grupos de interés-presión (con base en los lineamientos programáticos de cada partido) e inclusive con grupos de tensión. Asimismo, podemos encontrar grupos de interés-presión o de tensión que apoyan a más de un partido político.

A. Grupos de interés-presión

Un grupo de interés-presión es una asociación de personas que tienen intereses en común: su objetivo principal es desplegar acciones en el ámbito de las políticas públicas para conseguir de forma legítima, legal y reconocida, sus fines, aun cuando sea en detrimento de otros grupos o del propio gobierno. Desde luego, los líderes y representantes de un grupo de interés-presión desempeñan un papel sustancial en el desarrollo de la mediación, la persuasión y la negociación, tanto con sus representados como con los legisladores, los líderes de los altos círculos del poder y la opinión pública.

El motivo primordial en una mediación o negociación es lograr el mayor provecho para el grupo en cuestión. Ciertamente, se pretende sacar adelante los intereses particulares de una minoría selecta de dicho grupo o alianza de grupos. Algunos ejemplos en México de grupos de interés-presión serían

el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación o el Consejo Coordinador Empresarial. Ahora bien, es necesario identificar las características que dan identidad al grupo, por ejemplo, nivel de estudios, oficio, género, lugar de trabajo, fuentes de ingreso, lugar de residencia, afiliación política, afiliación religiosa, entre otras más. Para el estudio de los grupos de poder es sustancial “establecer los vínculos entre los intereses particulares de cada grupo con los intereses generales de una unidad social” (Ayala Blanco y Mora Velázquez, 2010: 12).

Lo cierto es que si un grupo de interés-presión no obtiene lo que quiere mediante canales formales, legales e institucionales de negociación, persuasión, convencimiento y creación de consensos, entonces utiliza mecanismos informales que pueden contravenir el Estado de Derecho e incluso rayar en un antagonismo que provoque violencia. Por supuesto, la naturaleza de un grupo de interés-presión es guiarse con apego a un Estado de Derecho, tratando de establecer contrapesos entre las reglas formales e informales en el ejercicio del poder político.

Cuando un grupo de interés no logra inclinar a su favor la balanza de una negociación, utiliza como recurso la presión y actúa en lugares sensibles y estratégicos de la agenda pública; muchas veces se presiona directamente a los tomadores de decisiones. Los elementos más importantes de un grupo de interés-presión son el número de participantes que integran a la agrupación; la capacidad financiera; la posibilidad de organización y movilización; la identificación de sus integrantes de acuerdo con los intereses que defienden; la potencia de articulación y cohesión de sus élites; y el poder de presionar e intimidar a los partidos políticos, al gobierno en turno, a la opinión pública y a otros grupos antagónicos (Meynaud, 1965: 26).

La manera de hacer efectivos estos elementos son la disuasión y el convencimiento, ya sea mediante negociaciones o, en su defecto, a través de los medios de comunicación (hoy en día ha sido muy efectiva la utilización de las nuevas tecnologías, por ejemplo, las redes sociales, para orquestar campañas de desprestigio). También se recurre a personas influyentes en las distintas esferas del poder o se echa mano de la corrupción, sobornando a funcionarios públicos, medios de comunicación o individuos clave en los partidos políticos. Finalmente hacen uso de la intimidación, la cual puede escalar a situaciones de violencia.

De acuerdo con lo anterior, la lucha por el poder en una democracia necesita de un proceso de comunicación de doble vía; por un lado, promover acuerdos entre los diferentes actores políticos y la sociedad civil que compartan intereses y valores comunes; y por otro, promover la pluralidad de ideas, de tal manera que se respeten las visiones de mundo diferentes a la nuestra.

B. Grupos de tensión

Los grupos de tensión no respetan el Estado de Derecho y se encuentran al margen de un orden normativo; sus actividades son ilegales y afectan a las distintas esferas del poder. Con toda seguridad, tensionan a tal grado al Estado, al gobierno y a la sociedad en su conjunto, que provocan ingobernabilidad. Es evidente que clasificar a este tipo de grupos es aún más difícil que el anterior, puesto que sus características y contextos son muy complejos. En la clasificación de los grupos de tensión entran el terrorismo, el crimen organizado (por ejemplo, el narcotráfico), grupos paramilitares y organizaciones guerrilleras o revolucionarias.

Así, pues, los grupos de tensión actúan en las estructuras informales de un sistema político; son factores reales de poder que tensionan principalmente a las instituciones de gobierno, y con tal de sacar adelante sus intereses, no les importa poner en jaque la paz social.

Pero ¿qué son los factores reales de poder? Son organizaciones que buscan influir en las políticas públicas y en los personajes que toman decisiones trascendentes para la comunidad, sin tener que formar parte de la estructura formal del poder. El orden político, por ejemplo, está integrado de estructuras formales y gubernamentales del poder que se sostienen en un Estado normativo de Derecho; y estructuras reales de poder que son informales, no gubernamentales y ajenas a un Estado normativo de Derecho. Justo en las estructuras reales del poder se desenvuelven los grupos de tensión (Ayala Blanco y Mora Velázquez, 2011: 102).

En un grupo de tensión, los elementos más destacados a considerar son la capacidad de articular a un gran número de personas de todos los estratos y clases sociales, de preferencia gente de escasos recursos; la gran capacidad financiera como consecuencia del narcotráfico u otras actividades ilegales, por ejemplo, venta de armas, trata de personas, robo de diversos objetos, entre otros más; la capacidad de organización de un cártel de la droga funciona de manera parecida a una empresa comercial, o un grupo guerrillero se asemeja a la estructura militar; el grado de identificación de los miembros del grupo con algunos valores culturales o ideológicos, por ejemplo, la narco-cultura en un cártel de la droga o cierta ideología política en un grupo guerrillero o paramilitar; por último, la capacidad de violentar el Estado de Derecho y la paz social, desafiando al Estado y poniendo en aprietos al gobierno (Torres Martínez, 2019: 88).

Sin embargo, ¿cómo aplican dichos elementos? Sobre todo, mediante la corrupción, el soborno, el cohecho, la intimidación y provocando miedo con amenazas o, incluso, con violencia física. Hay situaciones en las que asesinan a personajes importantes de los medios de comunicación, la política,

las fuerzas armadas o los sectores financiero o religioso. Muchas veces se apoyan en contactos personales con individuos influyentes, acercamientos y negociaciones donde impera la corrupción. Para ser claros, sobornan, amenazan e intimidan a funcionarios públicos, medios de comunicación, partidos políticos, personajes clave en el ámbito financiero y económico, afectando a la sociedad en su conjunto.

De ahí, pues, que cuando la corrupción, la intimidación y el soborno no son suficientes, recurren a la fuerza directa porque tienen la capacidad financiera y organizativa para comprar armamento de alto poder y utilizarlo sin ningún escrúpulo. Los grupos de tensión obtienen sus objetivos mediante campañas de miedo que penetran en lo más profundo del tejido social.

V. Epílogo

Los grupos de poder han participado, para bien o para mal, en el desarrollo de la vida en sociedad, sobre todo en la vida moderna. Y, sin duda alguna, han sido interlocutores con capacidad de negociación que influyen en las actividades gubernamentales. La relación implementada con el poder político los convierte en importantes participantes en la evolución –o involución– de un Estado, de tal suerte que fungen como factores reales de poder. Por eso es imprescindible recurrir a la persuasión política en el ejercicio de poder y en su relación con los distintos grupos u actores sociales.

Aquí cabe preguntarse: ¿cuáles serían los principales grupos que interactúan en las esferas del poder? Principalmente organizaciones de empresarios o inversores, sindicatos, agrupaciones profesionales y corporativas; asociaciones cívicas de promoción, asociaciones políticas, asociaciones religiosas, agrupaciones militares, agrupaciones paramilitares, organizaciones criminales o que se encuentran al margen de la ley, agrupaciones culturales, asociaciones de compromiso social, redes sociales, entre otras más. Los espacios donde actúan los grupos de poder son el mercado, la ciencia y el sistema jurídico, principalmente.

En consecuencia, encontramos una formalidad en el accionar de los grupos de poder que se legitima con base en un Estado de Derecho; también encontramos una informalidad en su actuar que involucra la simulación y la disimulación. Ahora bien, en cada una de las esferas del poder (económica, política, militar, religiosa, ideológica y cultural) se opera bajo valores y códigos propios de cada una de éstas, y justo en esta lógica participan los grupos de interés-presión y los grupos de tensión; en ocasiones se acoplan al mundo normativo y en otras lo contravienen antagonizando con el Estado de Derecho. Lo cierto es que el desenvolvimiento de los grupos de poder

coloca al Estado como el ámbito de convergencia principal, para determinar las agendas que regulan las actividades de la esfera con la que más se identifican. Por eso es sustancial la persuasión política, porque con ella se tratará de concretar negociaciones y acuerdos virtuosos, y obliterar los antagonismos que pudieran poner en jaque a la sociedad.

A pesar de todo, muchas veces sufrimos los excesos y los embates del ejercicio del poder, ya sea de los grupos de interés-presión, los grupos de tensión, los partidos políticos o el gobierno en turno. Como ciudadanía de a pie, ¿qué nos queda para lidiar con dichos abusos? Quizás organizarse para enfrentar las arbitrariedades del poder, pero la más directa y efectiva es la risa y el humor. En mi opinión, burlarse del poder y los poderosos siempre hace catarsis en la sociedad civil. Charles Baudelaire dice que “la risa humana está íntimamente ligada al accidente de una antigua caída, de una degradación física y moral” (Baudelaire, 1988: 18).

En efecto, con la deformación y la ridiculización de situaciones y sucesos provocamos lo cómico y la risa. El recurso de la risa se puede lograr mediante imágenes o textos caricaturescos. Una caricatura tiene la intención de ridiculizar algo o alguien: se deforman los rasgos o vicios de una persona, idea, situación, contexto o institución, con el propósito de criticar y hacer visible dicha imperfección. Por ello, la caricatura nos hace reír y la risa nos hace ver y pensar más allá de lo aparente.

Henri Bergson argumenta que toda rigidez en el ámbito social ya sea de una persona u organización, es sospechosa porque denota una actividad que se adormece y se aísla, alejándose del centro común en el que se apoya toda una comunidad. No obstante, la sociedad no puede reprimirla de manera directa. Respondemos socialmente con la risa. La risa se puede interpretar como una especie de gesto social que nos ayuda a procesar lo desagradable, lo grotesco y lo abusivo de los excesos del poder. El temor que inspira la risa reprime muchas veces las excentricidades del poder; asimismo, mantiene en constante alerta y en contacto recíproco las actividades de orden accesorio o los abusos sociales que de otra forma correrían el riesgo de aislarse y amodorrarse. La risa “da flexibilidad a cuanto pudiera quedar de rigidez mecánica en la superficie del cuerpo social. [...] Esta rigidez constituye lo cómico y la risa su castigo” (Bergson, 1985: 39).

Con la risa que provoca una caricatura política, por ejemplo, se ponen en evidencia las contradicciones y las asimetrías sociales. En ocasiones pone en perspectiva la estulticia de nuestros líderes, representantes o gobernantes, y visibiliza las ambiciones propias de los seres humanos. La risa llega a ser persuasiva. Por eso no nos queda más que soltar una gran carcajada.

Bibliografía

- Aristóteles (1995), *Política*, España, Alianza Editorial.
- Ayala Blanco, Fernando (2013), *El poder de la retórica*, México, UNAM.
- Ayala Blanco, Fernando y Salvador Mora Velázquez, (eds.) (2010), *Grupos de poder. La toma de decisiones en un modelo democrático*, México, UNAM.
- Ayala Blanco, Fernando y Salvador Mora Velázquez (eds.) (2011), *Grupos de poder en México. Alcances y perspectivas*, México, UNAM.
- Ayala Blanco, Fernando y Salvador Mora Velázquez (eds.) (2012), *Tendencias de los grupos de poder en México*, México, UNAM.
- Ayala Blanco, Fernando y Salvador Mora Velázquez (eds.) (2017), *Léxico de los grupos de poder 1*, México, UNAM.
- Ayala Blanco, Fernando y Salvador Mora Velázquez (eds.) (2018), *Léxico de los grupos de poder 2*, México, UNAM.
- Barthes, Roland (1974), *La antigua retórica*, Argentina, Editorial Tiempo Contemporáneo.
- Baudelaire, Charles (1988), *Lo cómico y la caricatura*, Madrid, La balsa de la Medusa.
- Bergson (1985), Henri, *La risa*, Madrid, Editorial SARPE.
- Cicerón (1997), *La invención retórica*, España, Gredos.
- Gómez de Silva Guido (1999), *Breve diccionario etimológico de la lengua española*, México, FCE-COLMEX.
- Meynaud, Jean (1965), *Los grupos de presión*, Buenos Aires, Editorial Eudeba.
- Perelman, Chaim y Olbrechts-Tyteca (1989), *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Madrid, Gredos.
- Reyes Coria, Bulmaro (1995), *Límites de la retórica clásica*, México, UNAM.
- Torres Martínez, Rubén (editor) (2019), *Conflictos y clivajes. Una visión multidisciplinaria*, México, UNAM.