

Cambio narrativo:

Una forma diferente de comunicar
para la transformación social

diciembre 2025

Por:
Tatiana Forero y Lina Tono

Fundación **corona**



¿Qué son **Las ciencias del comportamiento?**

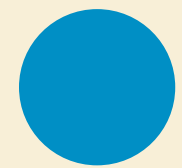
Es un campo interdisciplinario en el que la psicología, la economía, la sociología, la neurociencia, la antropología y la comunicación, entre otras disciplinas, se reúnen para comprender los factores que intervienen en nuestros procesos de toma de decisiones y cómo estos se transforman en acciones y comportamientos.



Hay 3 principios orientadores

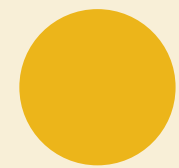
Que influyen nuestras motivaciones y la forma en que tomamos decisiones

(son interdependientes)



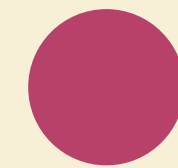
Lo automático (la mente)

Adaptamos la mayoría de nuestras opiniones y decisiones de manera automática.



El contexto

El modo en que pensamos y actuamos suele depender de lo que hacen y piensan quienes nos rodean.



La cultura

Como parte de una sociedad, compartimos una perspectiva común sobre el mundo que nos rodea y sobre nosotros mismos.

Lo automático (La mente)

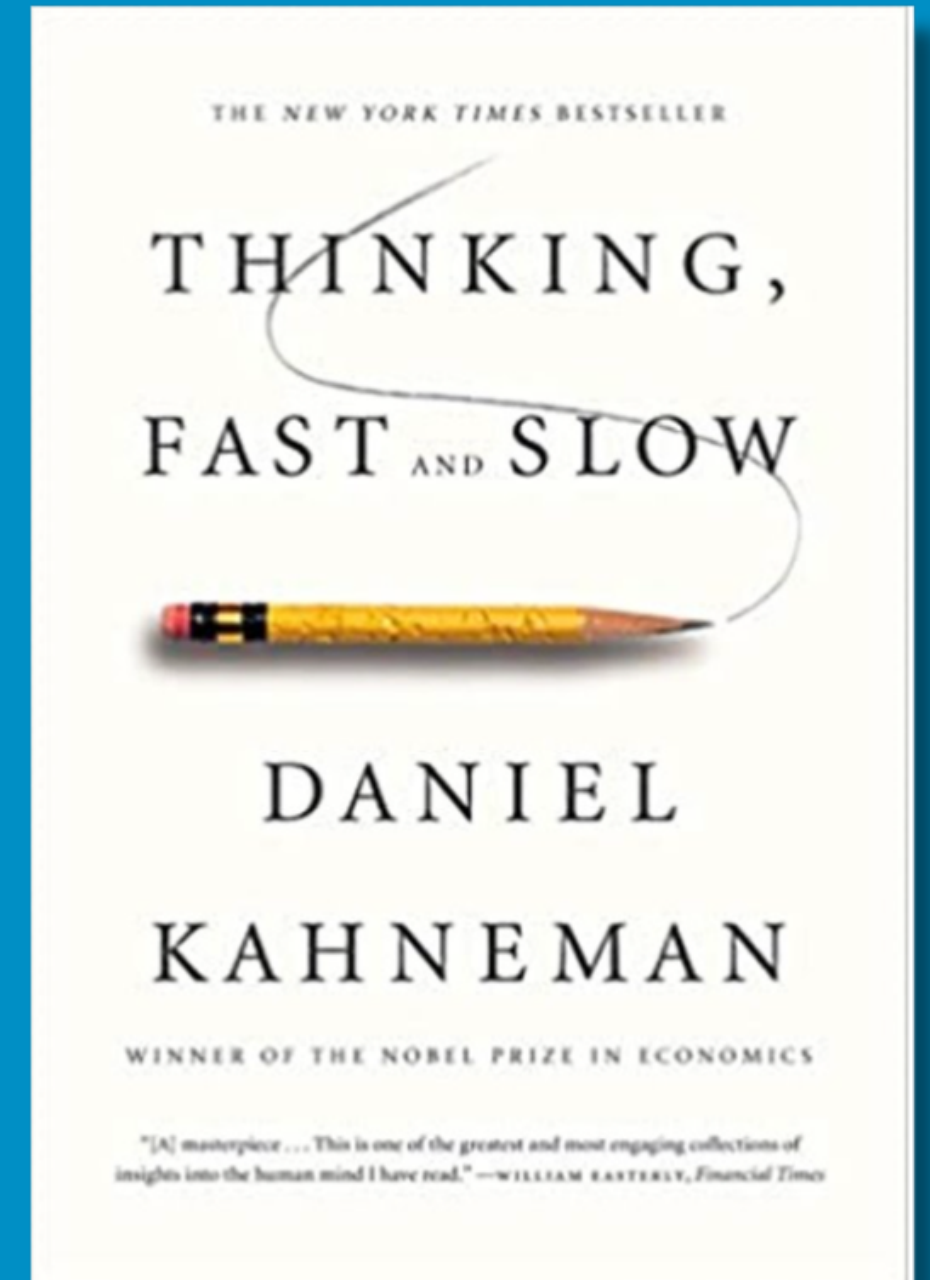
Daniel Kahneman – Premio nobel en economía

Pensamiento rápido

- Automático
- Intuitivo
- No racional
- No se puede apagar
- Rápido frente a estímulos

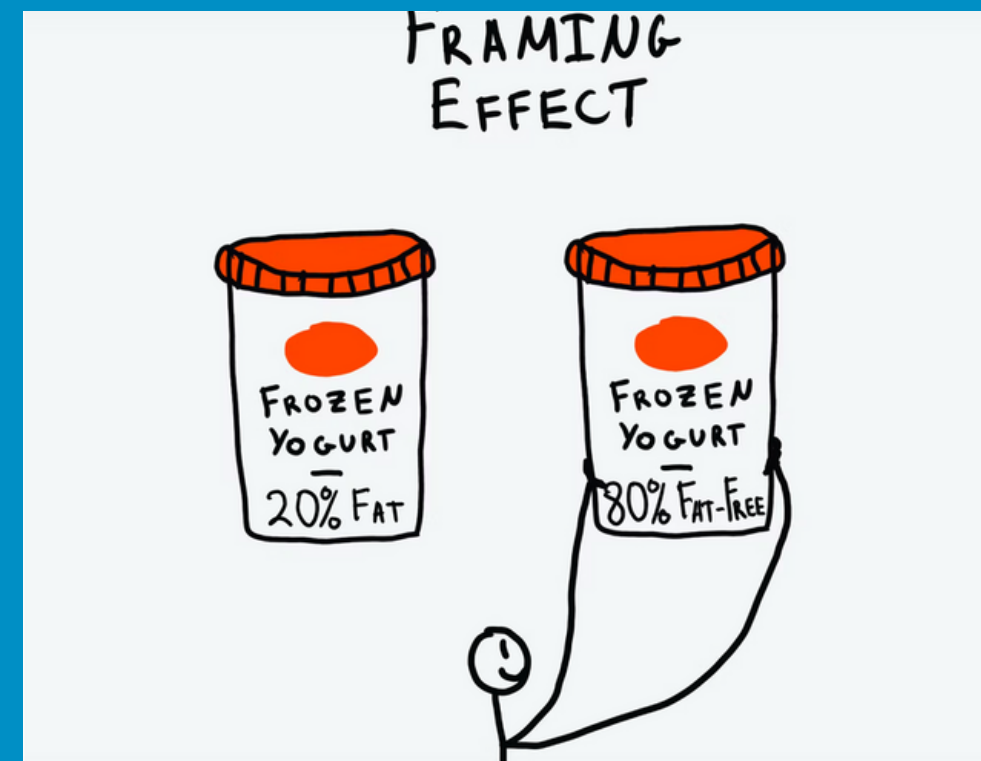
Pensamiento lento

- Controlado
- Deliberado
- Racional
- Se puede apagar
- Lento para la selección de información

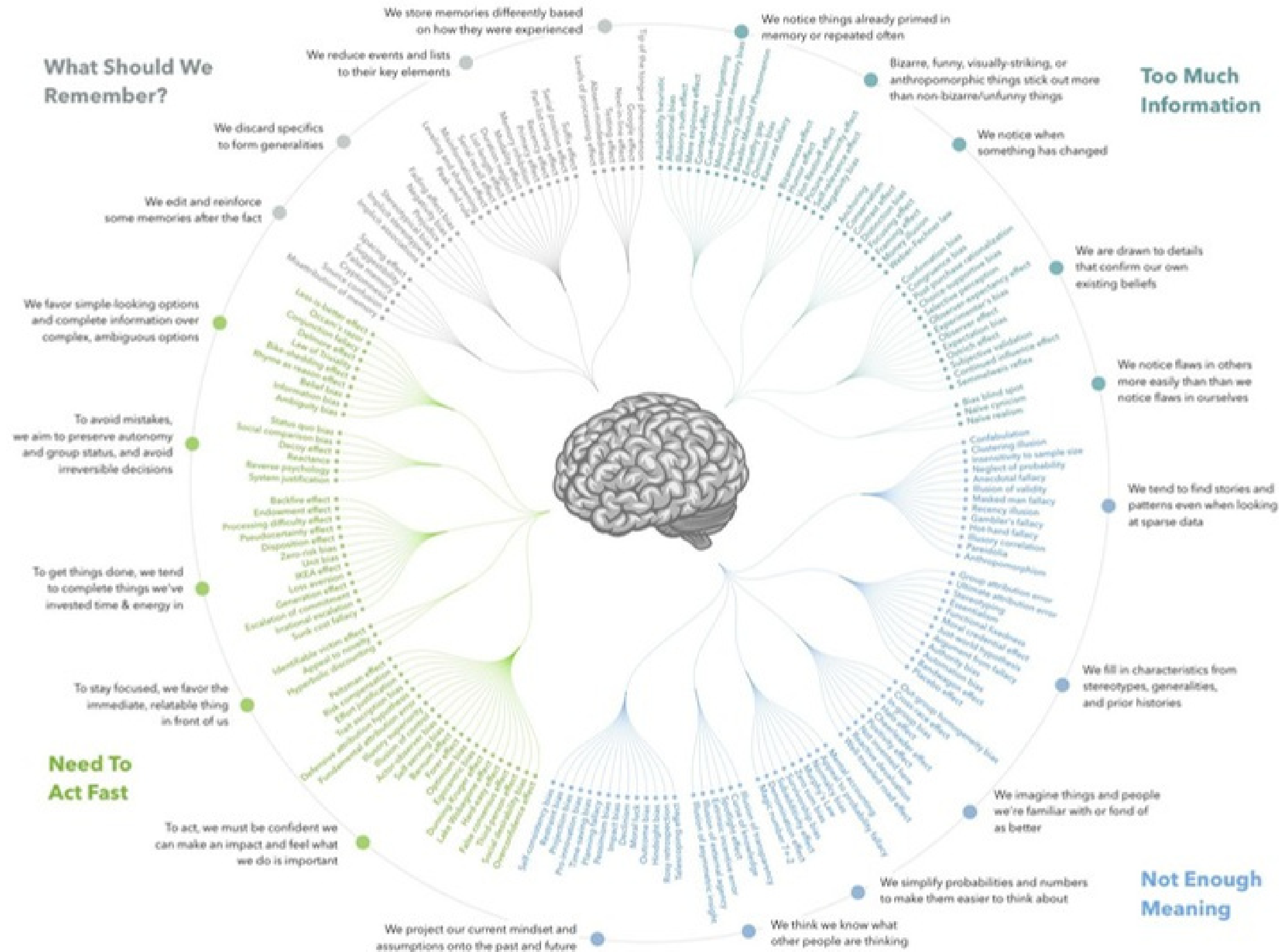


¿Qué son los sesgos cognitivos?

Los sesgos cognitivos son atajos mentales que influyen en nuestro pensamiento y toma de decisiones, llevándonos a procesar la información de manera selectiva y subjetiva, lo que a menudo resulta en juicios inexactos o automáticos.



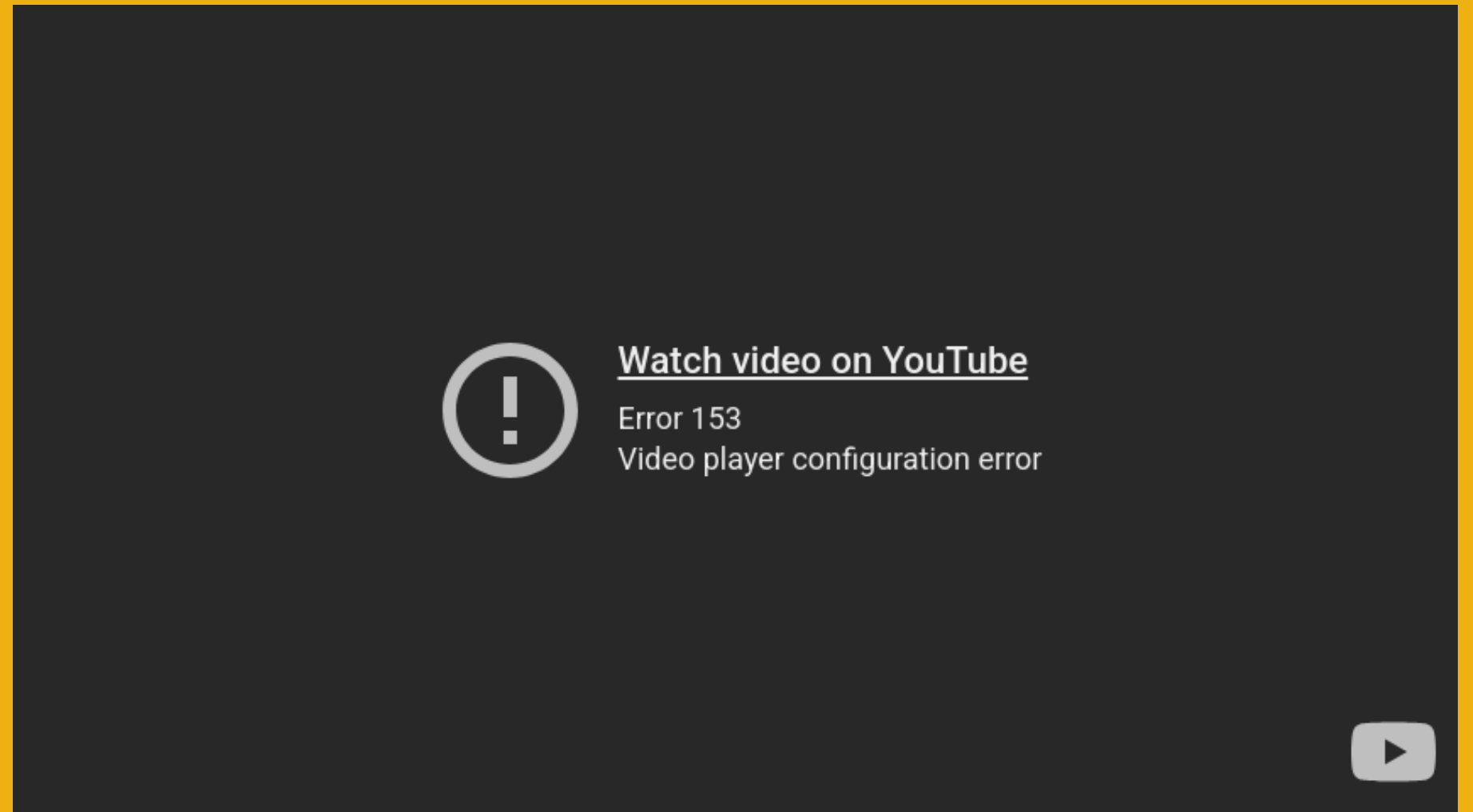
COGNITIVE BIAS CODEX

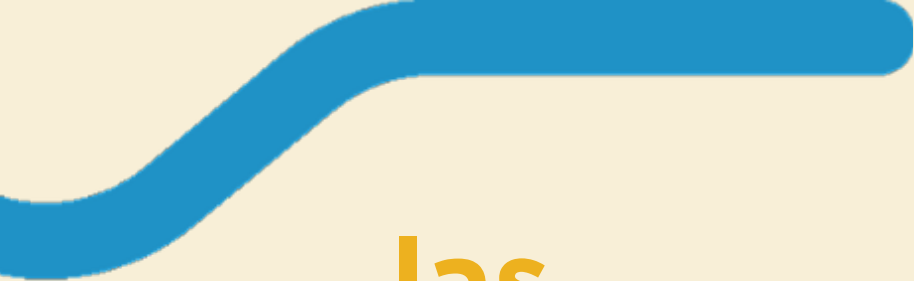




El contexto

¿Cómo operan las normas
sociales?





las normas sociales (Christina Bicchieri, 2006)

Expectativa empírica

¿Cómo creo que se comportan los demás?

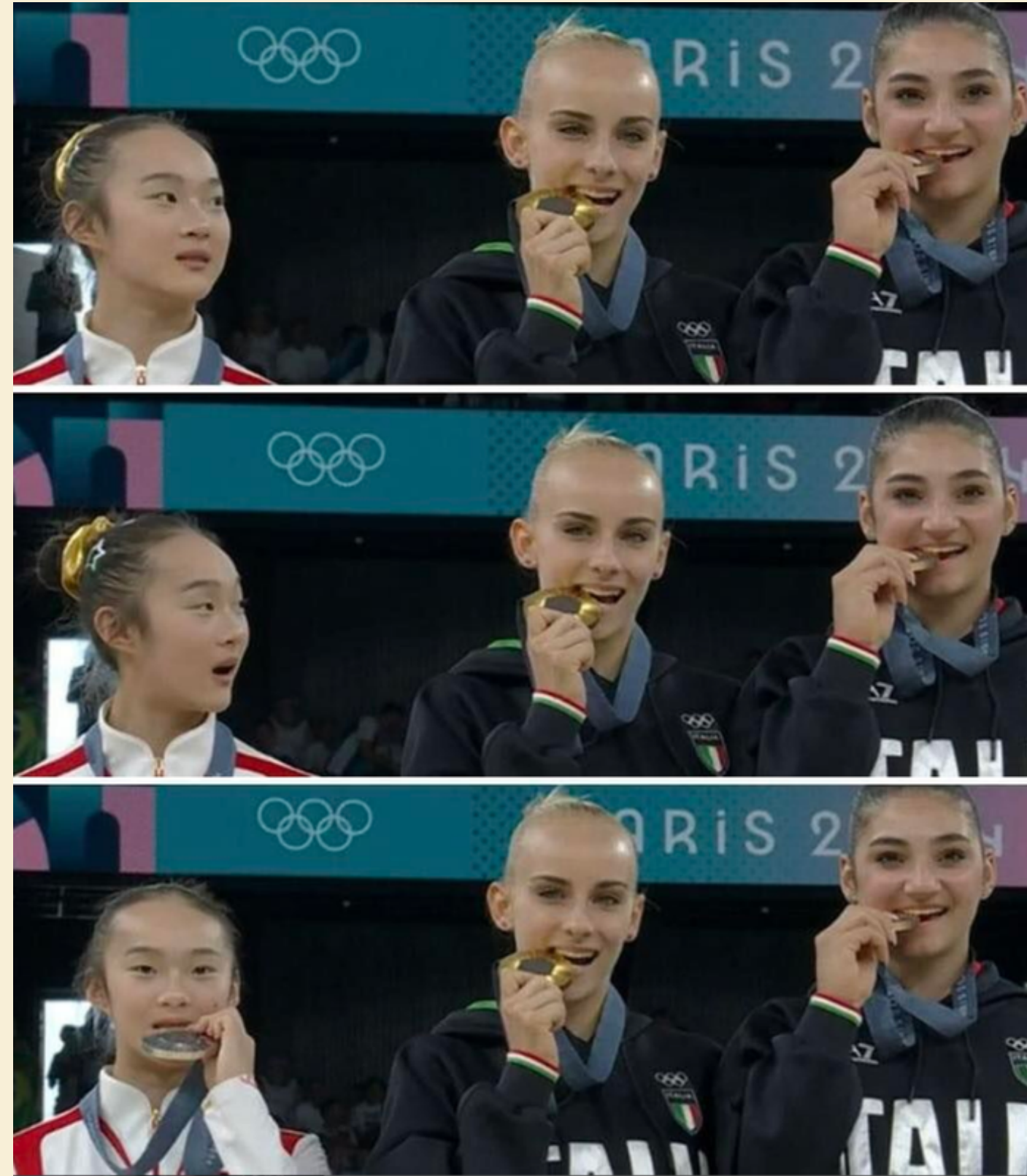
Lo que creo que pasa en mi grupo de referencia (amigos, familia, colegas, conocidos).

Expectativa normativa

¿Cómo creo que los demás esperan que me comporte?

Lo que creo que mi grupo de referencia espera de mí.

¡Métale el mordisco!



La norma social en los Juegos Olímpicos



El rol que tienen los demás en nuestras preferencias y decisiones

**Sociabilidad: la tendencia de las
personas a asociarse y preocuparse
por los demás.**

- La mayoría de nosotros nos preocupamos por lo que hacen quienes nos rodean y cómo encajamos en un grupo.
- Somos influenciados por preferencias, redes, identidades y normas sociales.
- No solo las motivaciones materiales son importantes para las decisiones que tomamos.

Todos calladitos



La norma social en el metro de Tokio

¡Hágale sin pagar!



La norma social en Transmilenio



La cultura

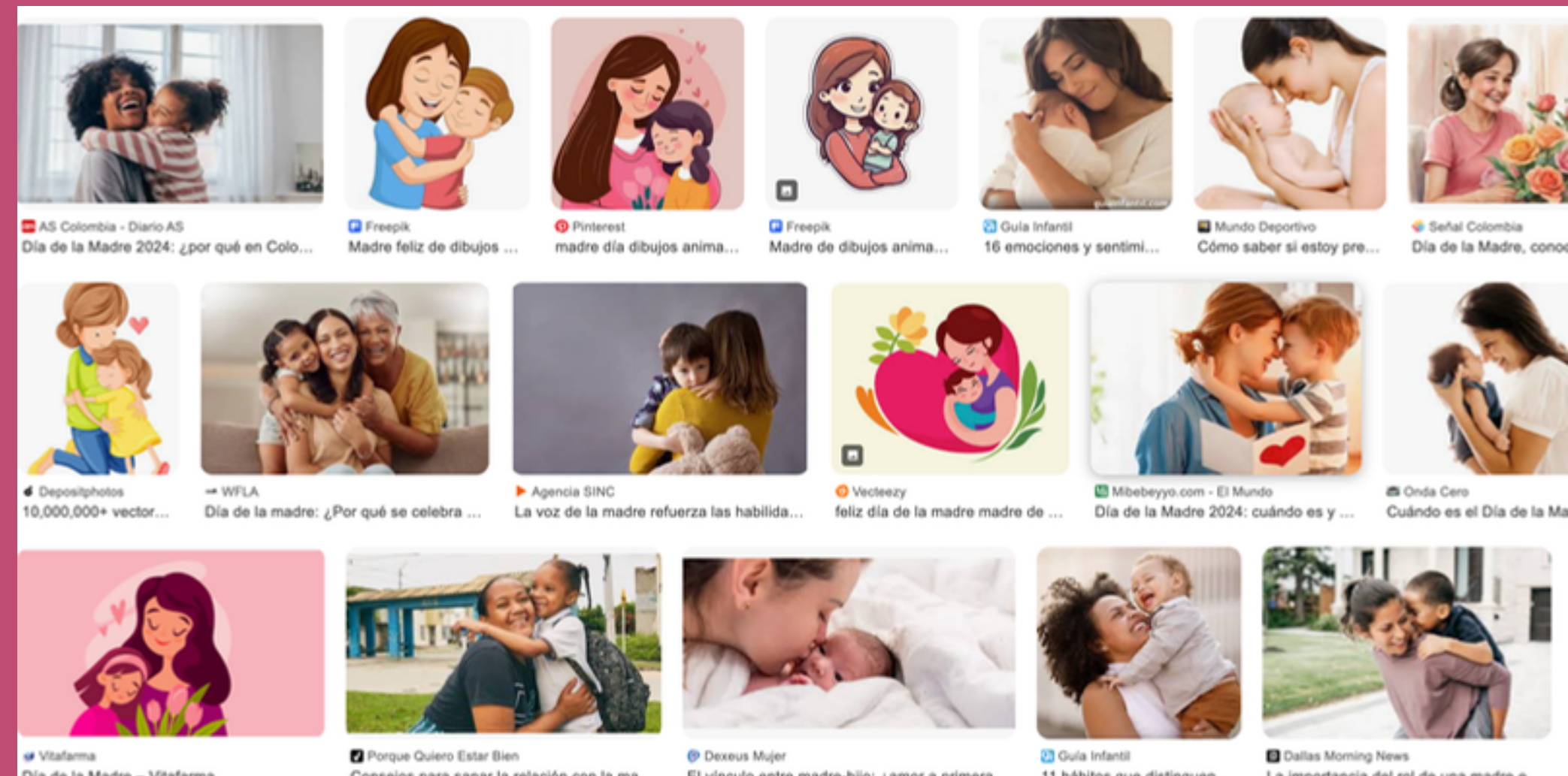
¿Qué son los modelos mentales?

Son representaciones o marcos cognitivos simplificados que las personas utilizamos para comprender, interpretar y dar sentido al mundo que las rodea.

Estos constructos mentales nos ayudan a procesar información, resolver problemas y tomar decisiones organizando información compleja en estructuras mentales más manejables. Pueden verse moldeados por experiencias personales, antecedentes culturales, educación y otros factores, y pueden influir en la forma en que las personas perciben y reaccionan ante diversas situaciones y estímulos (Hoff, 2023)

Las expectativas que construimos de los otros y que influyen en nuestro comportamiento suelen ser inconscientes (sesgos)

En Colombia, ¿qué resultados muestra Google cuando buscamos “mamá”?



¿Qué es el Cambio Narrativo?





Es un esfuerzo intencional para mover las historias y marcos que dominan la conversación pública y así impulsar cambios reales en la sociedad.

En filantropía significa apostar por las historias, los medios y las estrategias culturales que cambian la manera en que vemos las cosas. ¿Por qué? Porque cuando transformamos percepciones y normas, abrimos camino al cambio sistémico.

El cambio narrativo sirve cuando se quieren transformar:

- Normas sociales
- Comportamientos
- Políticas
- Instituciones
- Sistemas*





Qué son las narrativas?

- Patrones de historias en el discurso público.
- Las narrativas son un medio para lograr un fin, no un fin en sí mismas.
- Atraviesan las historias y las conectan entre sí.

¿Qué son las narrativas dominantes?

Narrativas que se moldean y cuentan según los intereses y creencias de un grupo social dominante.

Obtienen poder a través de:

- Repetición
- Autoridad percibida
- Silenciamiento de representaciones alternativas

What is narrative infrastructure?

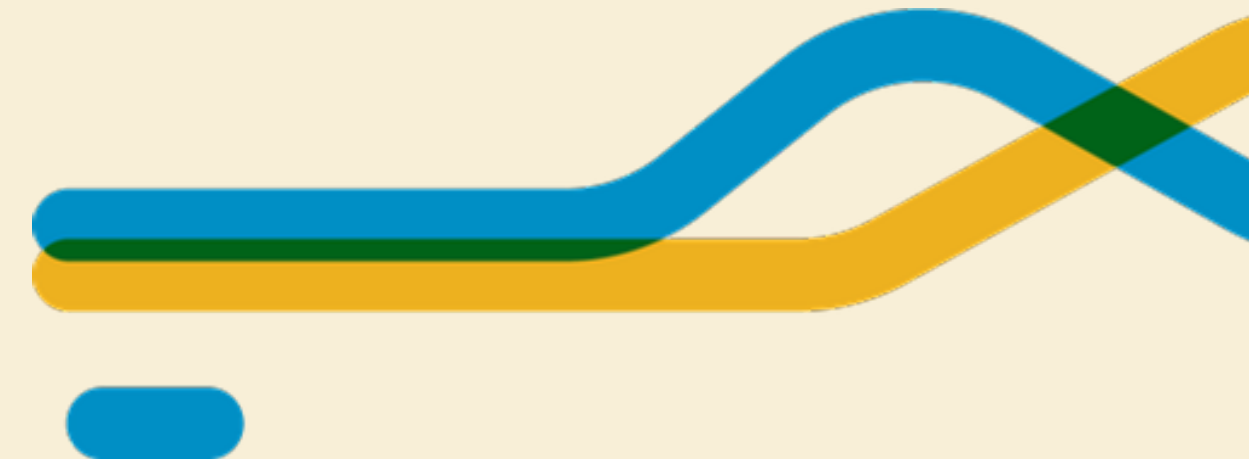
El sistema que permite que múltiples actores trabajen juntos a lo largo del tiempo para cambiar de manera efectiva las narrativas y las mentalidades:

- Una red de impacto colectivo
- Bien financiada
- Resiliente
- Incluye actores con amplia experiencia y fuerte acceso al discurso público

Tomado de: Frameworks Institute

¿Qué son las contra-narrativas?

- **Son historias de resistencia.**
- **Ofrecen una manera diferente de representar un tema.**
- Pueden surgir de forma orgánica en una comunidad.
- Pueden ser impulsadas por activistas, defensores, etc.



¿Qué son las historias?

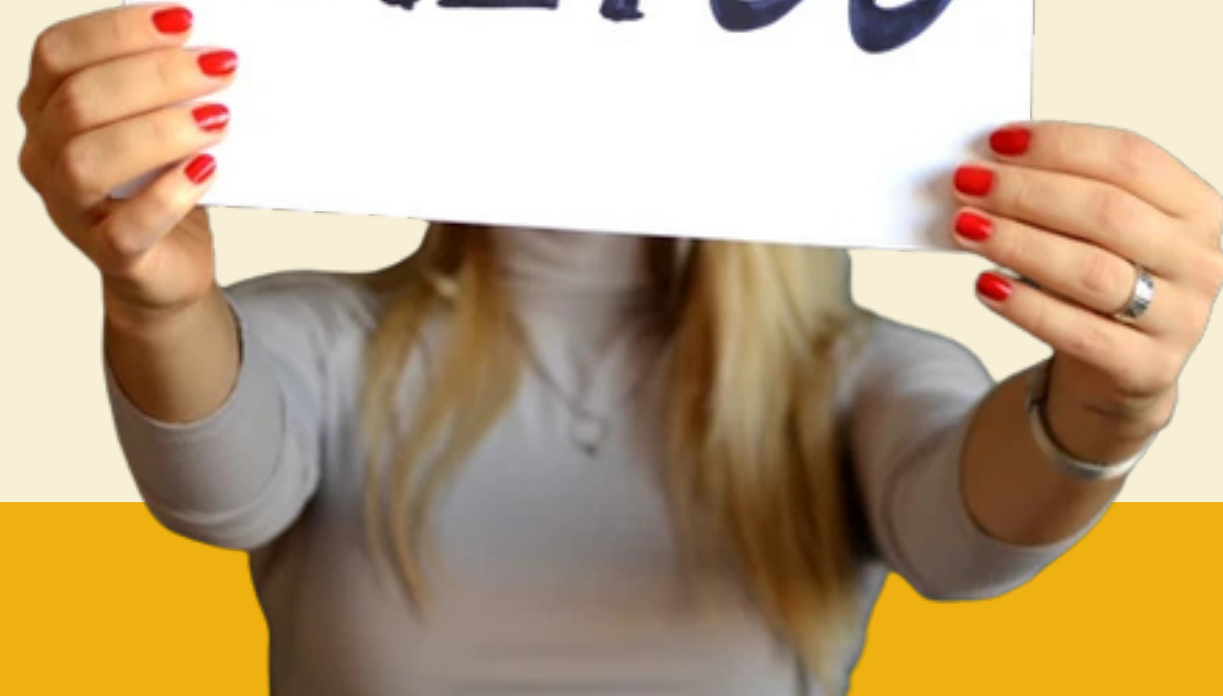
- Narrativas o relatos sobre eventos o personas concretas que tienen una trama y un contexto.
- **Muchas historias conforman una narrativa.**
- Las historias impactan profundamente en el cerebro humano porque, cuando leemos, escuchamos o vemos relatos con elementos familiares (personajes, trama, escenarios, etc.), nos conectamos, comprendemos y damos sentido a la realidad.
- Las historias generan empatía, activan la imaginación y la memoria, y ofrecen recompensas.
- **Son más efectivas que otras formas de comunicación porque son más inmersivas, despiertan respuestas emocionales más fuertes y son memorables y eficientes.**

¿Qué es el *framing*?

- **Las decisiones que se toman sobre cómo se presenta un tema**
- Qué se enfatiza y qué no
- Cómo se explica
- Cómo se “vende”
- **Qué conexiones se establecen**



#METOO



Narrativas dominantes

- Presentar el problema como incidentes aislados.
- Culpar a las víctimas o cuestionar su credibilidad.
- Tratar el acoso como un asunto privado en lugar de un problema sistémico.



infobae

• VIVO Jaime Esteban Moreno Hace 5 minutos | Trends Lotería del Valle Corte Suprema de Justicia Resultado baloto Julia Maydankina Gustavo Petro

COLOMBIA >

Crimen pasional: Hombre asesinó a la actual pareja de su exnovia con un cuchillo en Barranquilla

La agresión se produjo mientras las víctimas descansaban, y la rápida reacción de los vecinos permitió auxiliar a Alexandra Agamez, que permanece hospitalizada en estado crítico

Contra-narrativas

- El acoso sexual es generalizado y sistémico, no algo raro.
- Las voces de las sobrevivientes importan y merecen ser escuchadas.
- La rendición de cuentas debe incluir a personas poderosas y a las instituciones.
- Pasar de “conducta individual inapropiada” a “desigualdad estructural y abuso de poder”



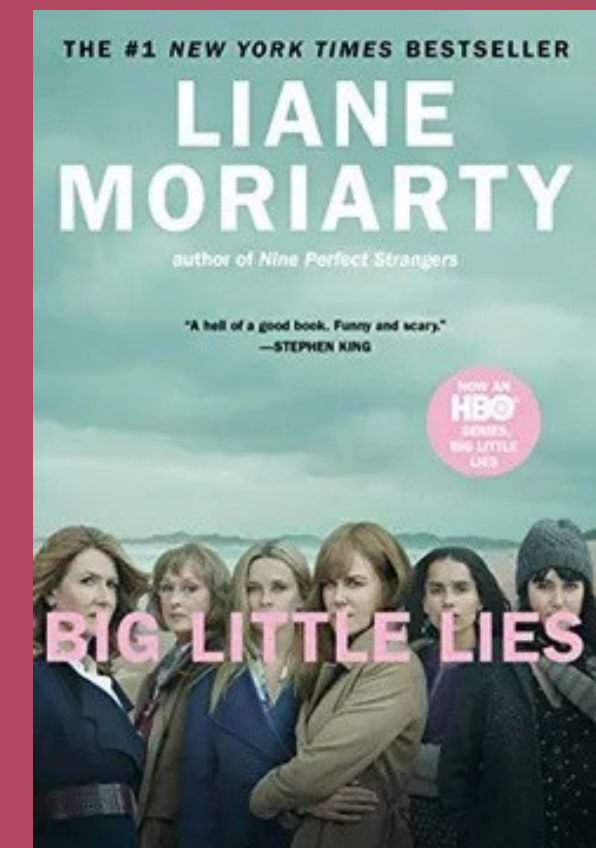
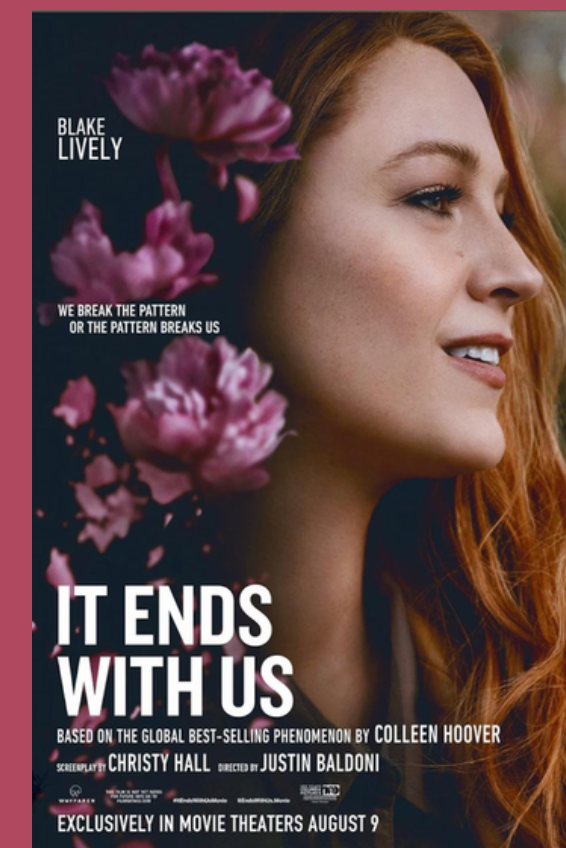
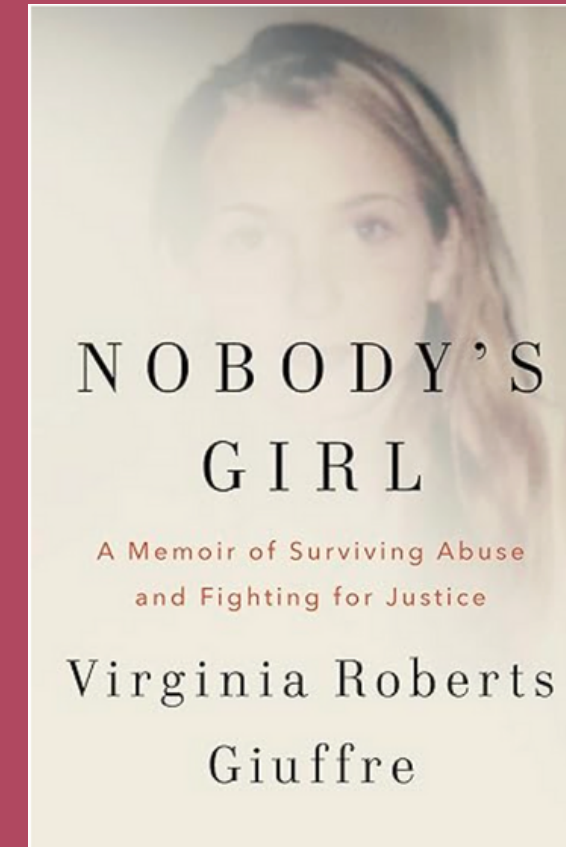
Infraestructura narrativa

- El movimiento contaba con una infraestructura sólida que permitió un impacto sostenido:
- **Redes:** Activistas, organizaciones sin fines de lucro y grupos de incidencia colaboraron a nivel global.
- **Financiamiento:** Apoyo filantrópico para organizaciones de sobrevivientes y campañas en medios.
- **Acceso:** Voces influyentes amplificaron el mensaje en medios tradicionales y plataformas sociales.
- **Resiliencia:** Organización continua más allá de los momentos virales (por ejemplo, incidencia en políticas, reformas laborales).



Historias

- Los testimonios individuales fueron el corazón de #MeToo:
- Millones compartieron experiencias personales en redes sociales.
- Casos de alto perfil se convirtieron en historias emblemáticas.
- Estas historias conectaron emocionalmente, generando empatía y urgencia por el cambio.



Framing

- De “escándalo personal” a “injusticia sistémica”.
- Se enfatizaron las dinámicas de poder y las normas culturales en lugar de señalar a individuos aislados.
- Se utilizó un lenguaje como “sobreviviente” en lugar de “víctima”, reforzando la agencia y la dignidad.



¿Qué diferencia hay entre cambio narrativo y comunicación estratégica?

Cambio Narrativo	Comunicación estratégica
Busca transformar modelos mentales	Busca resultados específicos
Introduce o amplifica contra-narrativas	Difunde ideas o información
Se materializa en forma de historias	Se materializa en piezas de comunicación para diferentes canales (ATL, BTL, Digital, etc)
Es una estrategia a gran escala y a largo plazo	Es una estrategia acotada en el tiempo y sus resultados son menos ambiciosos
Es multimodal (esfuerzo colectivo)	Puede ser un esfuerzo de una sola “marca”

¿Cómo lo hacemos en Fundación Corona?

GOYN Bogotá

Nuestra Barranquilla



A QUIÉN SEGUIR

En Colombia:

Camino
Estudio Plural
Mutante
ETHOS
Easy DataViz
TELL
GOYN (Global Youth Opportunity Network)

En el mundo:

Luminate
The Narrtive Initiative
Puentes - El inspiratorio
Global Narrative Hive
Hope-Based Comms
Race Forward
Frameworks Institute
Nebula

Manuales prácticos de comunicación para el cambio de comportamiento:

EAST - BIT: Four simple ways to apply behavioural insights

Response: A behavioural insights checklist for designing effective communications





Gracias

Fundación corona

Una apuesta con las
juventudes por Colombia