

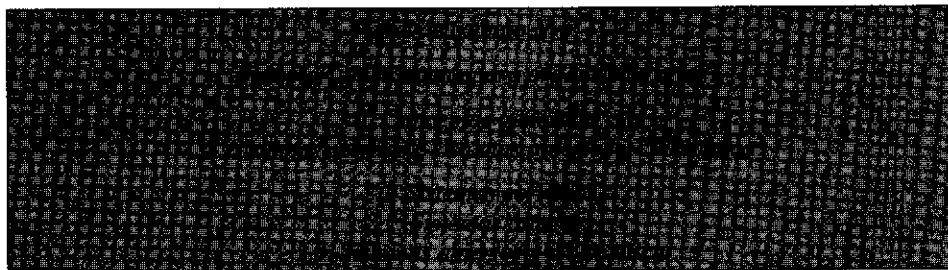
RUBEN ALBERTO CALCATERRA

EL SISTEMA CONFLICTO



CONTENIDO

PRÓLOGO	19
INTRODUCCIÓN	23
CAPÍTULO I.- ¿DE QUÉ SE TRATA?	33
CAPÍTULO II.- ¡PROMESA CUMPLIDA, MAESTRO!	41
CAPÍTULO III.- EL ENCUENTRO CON LOS ALUMNOS	47
1. ¿HACIA QUÉ MODO DE PENSAR VAMOS?	49
2. HACIA UN NUEVO PARADIGMA	50
3. LA NOCIÓN DE CONFLICTO.....	53



CAPÍTULO IV.- PRIMERA PARTE: HACIA EL ENCUENTRO CON EL MODELO. ALGUNOS PRINCIPIOS	67
4. LA CONSTRUCCIÓN DE LA REALIDAD.....	67
5. EL LUGAR DE LOS CONFLICTOS	70
6. FASE DE ANÁLISIS, EJE DECONSTRUCCIÓN DEL CONFLICTO... 71	

6.1. LAS NARRATIVAS. SU FUNCIÓN EN LA DECONSTRUCCIÓN DEL CONFLICTO..... 71

Papel de las narrativas
Hacia un nuevo paradigma en el estudio de los conflictos: el modelo de análisis y gestión estratégica de conflictos
 I. Introducción
 II. El conflicto
 III. El análisis y gestión estratégica de conflictos
 1. Introducción
 2. Antecedentes
 3. Las narrativas y el conflicto
 3.1. De la narración al conflicto
 3.2. Las promesas implícitas
 4. Introducción a la deconstrucción
 4.1. El conflicto
 4.2. Una visión sistémica del conflicto
 4.3. El conflicto
 5.1. Las hipótesis en conflicto
 5.2. El conflicto de intereses
 6. Una alternativa al conflicto
 7. La integración de un nuevo sistema de valores
Imagen número 1
El modelo de análisis y gestión estratégica de conflictos
Imagen número 2
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 3
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 4
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 5
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 6
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: Dominios del conocimiento, funciones y recursos
Imagen número 7
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de ultimación de justicia

CLASE NÚMERO 3

6.2. LA TEORÍA DE CONFLICTOS 105

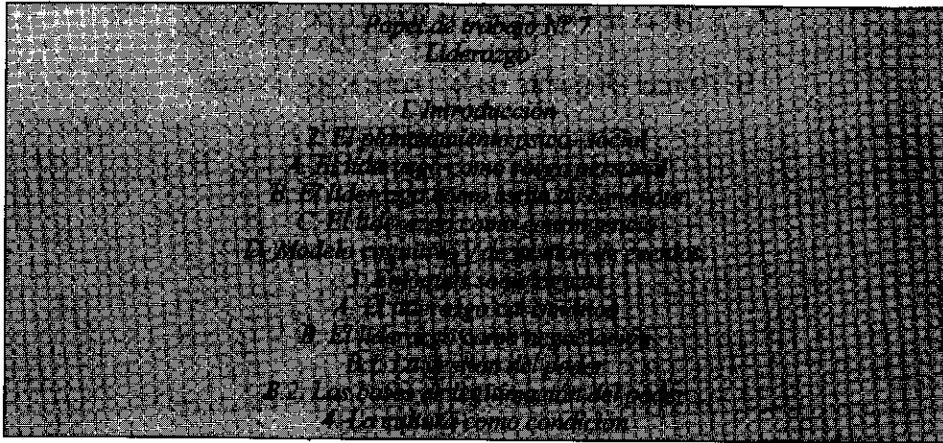
A. ¿Cuál es la organización interna de la teoría?
B. Primer elemento de la estática: los actores

Papel de las narrativas
Hacia un nuevo paradigma en el estudio de los conflictos: el modelo de análisis y gestión estratégica de conflictos
 I. Introducción
 II. El conflicto
 III. El análisis y gestión estratégica de conflictos
 1. Introducción
 2. Antecedentes
 3. Las narrativas y el conflicto
 3.1. De la narración al conflicto
 3.2. Las promesas implícitas
 4. Introducción a la deconstrucción
 4.1. El conflicto
 4.2. Una visión sistémica del conflicto
 4.3. El conflicto
 5.1. Las hipótesis en conflicto
 5.2. El conflicto de intereses
 6. Una alternativa al conflicto
 7. La integración de un nuevo sistema de valores
Imagen número 1
El modelo de análisis y gestión estratégica de conflictos
Imagen número 2
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 3
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 4
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 5
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: Dominios del conocimiento, funciones y recursos
Imagen número 6
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de ultimación de justicia

Papel de las narrativas
Hacia un nuevo paradigma en el estudio de los conflictos: el modelo de análisis y gestión estratégica de conflictos
 I. Introducción
 II. El conflicto
 III. El análisis y gestión estratégica de conflictos
 1. Introducción
 2. Antecedentes
 3. Las narrativas y el conflicto
 3.1. De la narración al conflicto
 3.2. Las promesas implícitas
 4. Introducción a la deconstrucción
 4.1. El conflicto
 4.2. Una visión sistémica del conflicto
 4.3. El conflicto
 5.1. Las hipótesis en conflicto
 5.2. El conflicto de intereses
 6. Una alternativa al conflicto
 7. La integración de un nuevo sistema de valores
Imagen número 1
El modelo de análisis y gestión estratégica de conflictos
Imagen número 2
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 3
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 4
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 5
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: Dominios del conocimiento, funciones y recursos
Imagen número 6
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de ultimación de justicia

Papel de las narrativas
Hacia un nuevo paradigma en el estudio de los conflictos: el modelo de análisis y gestión estratégica de conflictos
 I. Introducción
 II. El conflicto
 III. El análisis y gestión estratégica de conflictos
 1. Introducción
 2. Antecedentes
 3. Las narrativas y el conflicto
 3.1. De la narración al conflicto
 3.2. Las promesas implícitas
 4. Introducción a la deconstrucción
 4.1. El conflicto
 4.2. Una visión sistémica del conflicto
 4.3. El conflicto
 5.1. Las hipótesis en conflicto
 5.2. El conflicto de intereses
 6. Una alternativa al conflicto
 7. La integración de un nuevo sistema de valores
Imagen número 1
El modelo de análisis y gestión estratégica de conflictos
Imagen número 2
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 3
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 4
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 5
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: Dominios del conocimiento, funciones y recursos
Imagen número 6
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de ultimación de justicia

Papel de las narrativas
Hacia un nuevo paradigma en el estudio de los conflictos: el modelo de análisis y gestión estratégica de conflictos
 I. Introducción
 II. El conflicto
 III. El análisis y gestión estratégica de conflictos
 1. Introducción
 2. Antecedentes
 3. Las narrativas y el conflicto
 3.1. De la narración al conflicto
 3.2. Las promesas implícitas
 4. Introducción a la deconstrucción
 4.1. El conflicto
 4.2. Una visión sistémica del conflicto
 4.3. El conflicto
 5.1. Las hipótesis en conflicto
 5.2. El conflicto de intereses
 6. Una alternativa al conflicto
 7. La integración de un nuevo sistema de valores
Imagen número 1
El modelo de análisis y gestión estratégica de conflictos
Imagen número 2
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 3
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 4
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de deconstrucción
Imagen número 5
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: Dominios del conocimiento, funciones y recursos
Imagen número 6
Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos: El proceso de ultimación de justicia



CLASE NÚMERO 4

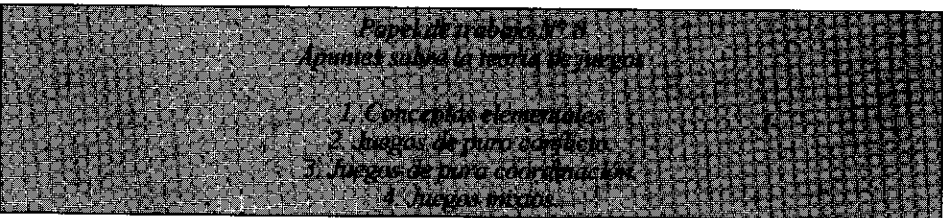
B.1. SUJETOS ACTORES Y SUJETO OPERADOR. BREVE DIGRESIÓN 168

B.2. SUJETO, SISTEMAS Y ACTORES..... 168

B.3. CON LA PERCEPCIÓN NO BASTA. EL ACTOR DEBE TENER *CONCIENCIA* DE ESTAR EN CONFLICTO 171

CLASE NÚMERO 5

B.4. ¿QUÉ PERSIGUEN LOS ACTORES? 179



CLASE NÚMERO 6

B.5. MEDIANTE QUÉ PERSIGUEN LOS ACTORES LO QUE PERSIGUEN 193

B.6. REMINISCENCIAS. ACERCA DE LA PUREZA DEL CONFLICTO 199

CLASE NÚMERO 7

B.7. EL FIN DE LA ESTÁTICA 205

CLASE NÚMERO 8

B.8. LOS TERCEROS EN EL PROCESO CONFLICTIVO..... 215

B.8.1. LAS TIPOLOGÍAS..... 216

B.8.2. ¿POR QUÉ TERCEROS? 216

B.8.3. MULTIPLICIDAD DE ACTORES Y BIPOLARIDAD 217

B.8.4. SISTEMAS DE CONTROL Y CONFLICTO 219

B.8.5. LA FUNCIÓN DEL OPERADOR: ABRIR EL SISTEMA..... 220

B.8.6. DE REGRESO A LOS TERCEROS. LAS COALICIONES EN LAS TRÍADAS..... 221

B.8.7. ALGUNAS PARTICULARIDADES 226

B.8.8. TIPOS DE TRÍADAS 227

B.8.9. TRÍADAS ORGANIZACIONALES 232



CLASE NÚMERO 9

C. DINÁMICA DEL CONFLICTO 239

C.1. INTENSIDAD DE LA CONDUCTA CONFLICTIVA..... 240

C.2. VARIABLES DE LA CONDUCTA CONFLICTIVA..... 244

C.3. DIMENSIONES DEL CONFLICTO 247

CLASE NÚMERO 10

6.3. LOS ASPECTOS COMUNICACIONALES DEL CONFLICTO	253
A. RETÓRICA Y COMUNICACIÓN	254
A.1. INTRODUCCIÓN.....	254
A.2. EL ARTE DE LA RETÓRICA.....	254
A.2.1. LA INVENCIÓN.....	255
A.2.2. EL CONVENCER	255
A.2.3. EL EMOCIONAR.....	256
A.2.4. LA DISPOSICIÓN.....	257
A.2.5. LA ELOCUCIÓN	257
B. INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN. DIFERENCIAS.....	258
C. MODELOS COMUNICACIONALES	259
C.1. EL MODELO MATEMÁTICO.....	259
C.2. EL MODELO TRANSACCIONAL.....	260
C.3. EL MODELO SOCIOLINGÜÍSTICO.....	261
C.4. EL MODELO PSICOSOCIAL	261
C.5. EL MODELO SOCIOTÉCNICO	261
C.6. EL MODELO INTERACCIONAL.....	263
C.6.1. BASES TEÓRICO-EPISTEMOLÓGICAS.....	263
C.6.1.1. La Cibernética	265
C.6.1.2. La teoría de los tipos lógicos	267
C.6.1.3. La teoría del Doble Vínculo	269
C.6.1.4. La teoría de Grupos	270

CLASE NÚMERO 11

D. LAS HIPÓTESIS COMUNICACIONALES DEL CONFLICTO	273
D.1. EL CIRCUITO Y LOS NIVELES DE LA COMUNICACIÓN.....	274
D.2. LOS AXIOMAS Y SUS TRASTORNOS.....	277
D.3. LA DESLEGITIMACIÓN	282
D.4. LA SIGNIFICACIÓN	283
D.5. LA LINEALIDAD	285
6.4. EL PARA QUÉ. SUBSISTEMA PROCESO DECISIONAL, EJE OPERATIVO DECISIÓN Y SUS COMPONENTES. EL ASPECTO DESCRIPTIVO.....	286

CLASE NÚMERO 12

7. FASE DE GESTIÓN, EJE RECONSTRUCCIÓN DE LA RELACIÓN	287
A. RECURSOS PARA ASEGURAR LA COMUNICACIÓN.....	289
A.1. LA PARÁFRASIS.....	289
A.2. EL RESUMEN.....	290
B. RECURSOS PARA TRABAJAR LA LEGITIMACIÓN	290
B.1. LA CONNOTACIÓN POSITIVA Y SUS DERIVACIONES.....	290
B.1.1. EL RE-ENCUADRE DE LOS HECHOS O CONTENIDOS DEL CONFLICTO	291
B.1.2. LA RECONTEXTUALIZACIÓN DE LA SITUACIÓN DE CONFLICTO.....	291
B.1.3. LA EXTERNALIZACIÓN.....	291
B.1.4. LAS EXPLICACIONES NEGATIVAS.....	292
C. RECURSOS PARA TRABAJAR LA SIGNIFICACIÓN	292

C.1. LA REFORMULACIÓN DEL/LOS PROBLEMA/S.....	292
C.2. LA ALTERACIÓN DE LAS REGLAS DE INTERACCIÓN.....	292
D. RECURSOS PARA SUPERAR LA LINEALIDAD.....	294
D.1. LA HISTORIA ALTERNATIVA. CREACIÓN DE LA INTERDEPENDENCIA.....	294
CLASE NÚMERO 13	
6.6. EL PARA QUÉ. SUBSISTEMA PROCESO DECISIONAL, EJE OPERATIVO DECISIÓN Y SUS COMPONENTES. EL ASPECTO PRESCRIPTIVO. CONSTITUYE EL SUBSISTEMA PROCESO DECISIONAL Y PERTENECE AL EJE OPERATIVO DECISIÓN Y SUS COMPONENTES.....	297
A. EL CONCEPTO DE TOMA DE DECISIONES.....	297
A.1. INTRODUCCIÓN.....	297
A.2. RACIONALIDAD, IRRACIONALIDAD.....	298
A.3. CONCEPTO.....	298
A.3.1. ¿QUÉ ES UNA OPCIÓN?.....	299
A.3.2. LA OPCIÓN RACIONAL.....	299
A.3.3. LA DECISIÓN RACIONAL.....	300
A.3.4. EL TIEMPO Y LA DEBILIDAD DE LA VOLUNTAD.....	301
A.3.5. EL PELIGRO DE LA RACIONALIDAD: LA INCERTIDUMBRE Y LA INDETERMINACIÓN.....	302
B. COMPONENTES DE LA DECISIÓN.....	302
C. EL AGENTE DECISOR.....	302
D. TIPOS DE DECISIÓN.....	302
D.1. DECISIÓN BAJO CERTEZA.....	303
D.2. DECISIÓN BAJO RIESGO.....	303

D.3. DECISIONES BAJO IGNORANCIA O INCERTIDUMBRE.....	303
E. TABLAS DE DECISIÓN.....	303
F. ELECCIÓN, PREFERENCIA E INDIFERENCIA.....	305
F.1. PREFERENCIAS.....	306
F.1.1. PREFERENCIAS ADAPTATIVAS.....	306
F.1.2. PREFERENCIAS CONTRAADAPTATIVAS.....	306
F.1.3. LAS ILUSIONES.....	307
F.1.4. NORMAS SOCIALES Y EMOCIONES.....	307
F.1.5. INVERSIÓN DE LAS PREFERENCIAS.....	308
F.1.6. AMBIVALENCIAS Y DILEMAS.....	308
F.2. INDIFERENCIA.....	309
F.3. PREFERENCIA COMO RELACIÓN DE ORDENACIÓN.....	309
F.3.1. LA INFORMACIÓN. INFORMACIÓN CRITERIAL E INFORMACIÓN PREFERENCIAL.....	309
F.3.2. EL PROCESO DE ORDENACIÓN.....	310
F.3.3. LA CONDICIÓN DE COHERENCIA. COMPONENTES.....	311
F.3.4. LA FUNCIÓN DE UTILIDAD.....	312
G. DECISIÓN Y NORMATIVIDAD.....	312
G.1. LOS ENUNCIADOS PRESCRIPTIVOS.....	313
G.1.2. LA NORMA COMO EXPRESIÓN DE UNA AUTORIDAD.....	313
G.1.3. LA NORMA COMO REGLA.....	315
G.2. PROPIEDADES INTRÍNSECA Y EXTRÍNSECA DE LA ACCIÓN DE CUMPLIMIENTO.....	315
H. DECISIONES ESTRATÉGICAS.....	316

H.1. JUEGOS, DECISIÓN Y ESTRATEGIA	316
H.2. ÁRBOLES DE DECISIÓN.....	319
I. EL VALOR DE LA INFORMACIÓN. LA INTELIGENCIA	322
I.1. EL CICLO DE LA INTELIGENCIA	323
I.2. TIPOS DE INFORMACIÓN.....	324
I.3. DIFERENCIAS ENTRE INTELIGENCIA Y OTRAS TÉCNICAS	325

CLASE NÚMERO 14

6.7. EL ¿CÓMO? FASE DE GESTIÓN, EJE SOLUCIÓN / RESOLUCIÓN DEL CONFLICTO	327
6.8. EL ASPECTO DECISIONAL. LA DECISIÓN INFORMADA.....	327

CAPÍTULO V	329
DATOS BIBLIOGRÁFICOS	341