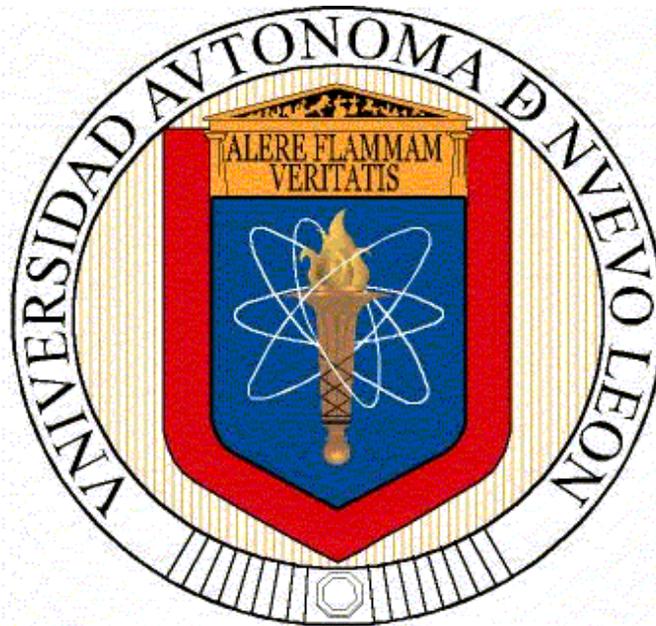


**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA**



**TESIS
“LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN POLÍTICA EN LAS
CRISIS DE LA SOCIEDAD CIVIL”**

QUE PRESENTA

JÉSSICA MARISOL VERA CARRERA

**PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTORADO EN FILOSOFÍA CON ORIENTACIÓN
EN CIENCIAS POLÍTICAS**

MONTERREY NUEVO LEÓN, MÉXICO, DICIEMBRE 2013



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA



TESIS

“LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN POLÍTICA EN LAS
CRISIS DE LA SOCIEDAD CIVIL”

QUE PRESENTA

JÉSSICA MARISOL VERA CARRERA

PARA OBTENER EL GRADO DE

DOCTOR EN FILOSOFÍA CON ORIENTACIÓN
EN CIENCIAS POLÍTICAS

DIRECTOR DE TESIS

DR. FRANCISCO JAVIER GORJÓN GÓMEZ

Monterrey, Nuevo León, México, a 11 de Diciembre 2013



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA



DOCTORADO EN FILOSOFÍA CON ACENTUACIÓN EN CIENCIAS POLÍTICAS

Los integrantes del H. Jurado examinador de la sustentante:

JÉSSICA MARISOL VERA CARRERA

Hacemos constar que hemos revisado y aprobado la tesis titulada:

“LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN POLÍTICA EN LAS CRISIS DE LA SOCIEDAD CIVIL”

FIRMAS DEL HONORABLE JURADO

Dr. Francisco Javier Gorjón Gómez
Presidente

Dr. Javier Álvarez Bermúdez
Secretario

Dra. Karla Annett Cynthia Sáenz López
Primer Vocal

Dra. Karla Eugenia Rodríguez Burgos
Segundo Vocal

Dr. Arnulfo Sánchez García
Tercer Vocal

Unidad Mederos, Monterrey, Nuevo León a Diciembre 2013

Dedicatoria

*A Jesús Humberto y Luis Humberto
Razones supremas de mi existencia.*

Agradecimientos

A mi Dios, por siempre estar a mi lado.

A mis padres, como un testimonio de cariño y eterno agradecimiento por lo que me enseñaron e inculcaron.

A la Familia Gorjón Sáenz, lo reitero, infinitamente gracias por creer en mí y compartir sus conocimientos conmigo.

A la Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública por la oportunidad brindada, por las lecciones que aprendí en ella y por todo el apoyo recibido.

A mi Familia quien es mi soporte en todas las aventuras de mi vida. Gracias principalmente a los Villarreal Vera, Rigamonti Vera, Valencia Vera, Alcocer Carrera, Sra. Estela Valdez Delgado y Pbro. Gerardo Charles García.

A mis maestros que ayudaron en mi formación.

Un agradecimiento sincero para todos los amigos que me han apoyado en este camino, especialmente a Alexandra Ruíz, Mónica Tijerina, María Esthela Morales, Mónica Loera y Pedro Rivera.

A mis compañeros de generación Gerardo, Eduardo, y Víctor con quienes tuve el honor de coincidir en el estudio.

A mi hijo Luis Humberto, quien es la principal motivación para intentar hacer las cosas lo mejor posible.

El mayor agradecimiento, finalmente va a Jesús Humberto, quien siempre me ha tenido de su mano, y ha sostenido mi corazón, con su ayuda la parte más difícil de la tesis y de la vida ha disminuido y ha hecho más encantador el camino juntos.

INDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS	7
CAPÍTULO I. METODOLOGÍA.	8
1. <i>Introducción</i>	8
2. <i>Antecedentes</i>	12
3. <i>Planteamiento del Problema</i>	16
4. <i>Justificación</i>	17
6. <i>Hipótesis</i>	20
7. <i>Marco conceptual</i>	21
8. <i>Modelo de Investigación</i>	44
CAPITULO II. NEGOCIACIÓN	46
2.1 <i>Concepto</i>	46
2.2. <i>Modelos</i>	54
2.3. <i>Características</i>	60
2.4 <i>Etapas de la Negociación</i>	64
2.5 <i>Negociación Política</i>	70
2.6 <i>Elementos</i>	74
CAPITULO III. EL ESTADO COMO ELEMENTO DE CONTROL SOCIAL	88
3.1 <i>El Estado</i>	88
3.2 <i>El Estado como negociador y parte.</i>	94
CAPITULO IV. EL CONFLICTO	100
4.1 <i>Concepto</i>	100
4.2 <i>Tipos de Conflicto</i>	125
4.4 <i>Conflicto Político y Social</i>	130
4.5 <i>Solución del conflicto</i>	142
CAPITULO V. Manejo del Poder	146
5.1 <i>El Poder</i>	146

5.2 Características del Poder	149
5.3 Manejo del poder en la negociación política	151
5.4 El bien común y el orden público	152
5.5 La Participación ciudadana en la resolución de conflictos.	158
5.6 El papel del Estado como negociador y parte.	167
5.7 El representante social como negociador	168
5.8 Fundamento normativo	169
CONCLUSIONES	171
ANEXOS	181
ANEXO 1 Propuesta del procedimiento de negociación	181
ANEXO 2 Propuesta de Formato de solicitud de procedimiento de negociación	183

ÍNDICE DE TABLAS

Cuadro 1: Características de la Negociación.....	58
Cuadro 2: Zona común en la negociación.....	68
Cuadro 3: Límite en la negociación.....	69
Cuadro 4: Triángulo de la Violencia.....	143
Cuadro 5: Triángulo del conflicto.....	144
Cuadro 6: Interacción Estudios para la Paz, los conflictos y el desarrollo.....	145

CAPÍTULO I. METODOLOGÍA.

1. Introducción

El derecho de los ciudadanos a participar en asuntos públicos como individuos o a través de organizaciones como partidos políticos y agrupaciones civiles es un principio fundamental de la democracia, por lo cual en la presente investigación se habla de la importancia de la participación ciudadana, y como por medio de esta se puede llegar a una negociación como resolución pacífica de conflictos.

En primer lugar se inicio con la concepción de la política, estableciendo como es parte fundamental del mismo concepto la participación, se continúa exponiendo la relación entre la Sociedad Civil y el Estado, y como están estas dos entidades interrelacionadas en un ciclo que fundamenta su existencia.

Posteriormente se incluirá la participación ciudadana, la manera en la que los ciudadanos deben ejercer sus derechos y obligaciones, para no sólo participar en la vida política de su sociedad al momento de elegir a sus gobernantes mediante el voto, sino además la responsabilidad que como ciudadanos tenemos de exigir cuentas a nuestros gobernantes, y de por medio de nuestra participación y protestas a través de organismos o movimientos, podemos hacernos escuchar por nuestros gobernantes para resolver conflictos en particular, priorizar problemáticas que nos atañen, y por ende, participar en la construcción y negociación de soluciones que beneficien a las partes.

Continúa con la definición de conflicto y principalmente los conflictos políticos, así como la manera en que la sociedad en su conjunto es parte impulsora y resolutoria de los mismos, para posteriormente hablar de la negociación, sus elementos, tipos y su importancia, y la manera en que se considera puede ser efectiva la utilización de la misma para resolver los conflictos suscitados entre la sociedad civil y las entidades del gobierno, de manera más efectiva, práctica y participativa.

Actualmente se han incrementado las asociaciones de la sociedad civil, como respuesta a una variedad de pretensiones, finalidades y objetivos que busca la misma sociedad civil, y coadyuvadas con la facilidad de incluir a los medios de comunicación en sus solicitudes, y con esto “obligar” de cierta manera a las autoridades a dar respuesta a una problemática determinada, mediante la realización de actividades como bloqueos de avenidas, protestas frente a oficinas gubernamentales, etcétera; actividades que si bien ya se han venido realizando desde tiempo atrás, ahora se puede ejercer una mayor presión de buscar soluciones más rápidas y/o efectivas mediante la presión que se ejerce por medio de los medios de comunicación, los mismos ciudadanos que realizan la petición y el resto de la ciudadanía al dar seguimiento y emitir su opinión por medio de los medios de comunicación.

Las autoridades se ven presionadas a definir una problemática determinada como crisis de la sociedad civil, toda vez que deben integrar el tema a su agenda política, para poder así, dialogar con las partes afectadas o solicitantes de una solución o respuesta, y negociar una posible solución. El derecho de los ciudadanos a participar en asuntos públicos como individuos o a través de organizaciones como partidos políticos y agrupaciones civiles es un principio fundamental de la democracia.

Los ciudadanos que participan en las organizaciones de la sociedad civil, promueven la participación, la comunicación con el gobierno y la rendición de cuentas, dan una voz a los sectores menos representados, y ayudan a fijar la atención de la sociedad hacia una variedad de temas importantes, con apoyo de los medios de comunicación que se convocan para dar publicidad y ser un medio constructivo para dar a conocer a toda la sociedad las demandas de este determinado grupo.

La sociedad como contrapeso al gobierno requiere mecanismos que le permitan desarrollarse. Como señala Barber (2000) “los liberales han usado a la sociedad civil como una medida de precaución ante la voracidad de los gobiernos”. Sin embargo para esto la sociedad civil requiere mecanismos de participación ciudadana que le permitan llevar a cabo dicho objetivo. El Estado debe desarrollar espacios en donde las organizaciones de participación ciudadana puedan auxiliar en la actividad gubernamental.

Las acciones de la sociedad civil tienen un impacto directo y cotidiano en las condiciones de vida de la población y es por eso que se requiere contar con una sociedad participativa, elemento esencial en nuestra investigación, demandante de sus necesidades y al mismo tiempo contar con ciudadanos que estén dispuestos a participar en las decisiones, vigilar y evaluar el desarrollo y desempeño del gobierno, poco a poco nuestras comunidades se encuentran exigiendo mayor información, mayor participación, es decir una inclusión en la toma de decisiones gubernamentales.

El filósofo Michael Walzer, (1991) en un lenguaje cotidiano, denomina a la sociedad civil como “el espacio de asociación humana no coercitiva y también el entramado de redes basadas en la relación (formadas por la familia, la fe, el interés y la ideología) que ocupan ese espacio”

Los cambios políticos recientes están dando por resultado el fenómeno de una mayor participación ciudadana que trae consigo un tiempo nuevo que rompe con el pasado; tiempo que se sabe distinto, comenzaremos a construir una nueva realidad social.

Se puede definir a la sociedad civil, como un conjunto de Grupos organizados (excluyendo al gobierno, el sector privado y los partidos políticos) que representen una gran variedad de intereses y vínculos alrededor de los cuales los ciudadanos se organizan voluntariamente para lograr un objetivo común: (Breth, 2006)

Al propiciar la inclusión de la sociedad civil por medio de la participación ciudadana en las políticas públicas a favor del bienestar colectivo se favorece la democratización de las Instituciones. La transición a un sistema de democracia plena reclama hoy en día no solamente una democracia representativa, sino además debe agregarse la participación ciudadana directa, y que por medio de esta participación lograr incluir sus problemas, proyectos, iniciativas, etc. en decisiones fundamentales que favorezcan a la colectividad en general. Es por esto que se pretende señalar que al implementar la negociación política en las problemáticas entre la sociedad civil y el Estado se facilitará la solución de estos conflictos de manera participativa y eficaz.

2. Antecedentes

El antecedente de nuestro tema se ubica en la década de los noventa cuando la liberación política, el fortalecimiento de sistema de partidos, el lento tránsito hacia la configuración de un régimen político democrático-participativo, son procesos que sin lugar a dudas favorecieron el resurgimiento de la sociedad civil en el ámbito local, con el establecimiento del Instituto Federal Electoral como organismo encargado de promover la participación ciudadana por medio del voto para elegir a sus representantes y/o autoridades, la transparencia de sus procesos, se cambio la perspectiva de la participación ciudadana, al ejercer el poder ciudadano y elegir democráticamente a sus representantes, es la ciudadanía quien ejerce su soberanía y toma la decisión de quien desea que la gobierne, la ciudadanía demuestra que si no se cumplen sus expectativas y si no satisfacen sus necesidades, se buscarán nuevas soluciones, independientemente del partido en el poder en su momento.

Por lo anterior podemos concluir que el partido que quiera gobernar el Estado de Nuevo León, deberá escuchar a la sociedad y tomar en cuenta sus necesidades transformándolas en políticas públicas que beneficien a la colectividad.

En un Estado como el nuestro es fundamental complementar el sistema de democracia representativa con instrumentos de democracia participativa, a fin de que la acción pública responda eficazmente a los intereses de la comunidad.

La búsqueda de un espacio en donde la sociedad pueda convivir y participar junto con el Gobierno para la toma de decisiones que incidan en políticas públicas para el beneficio de la colectividad en general, sin duda alguna, ha sido uno de los principales temas estudiados por parte de los teóricos político-sociales, como Ferguson, Smith, y Hegel. (Olvera Rivera, 2002) Tema central de nuestro estudio sobre la implementación de la negociación política en las crisis de la sociedad civil en un marco contemporáneo, ubicando las relaciones de la sociedad civil con el gobierno del Estado de Nuevo León.

Históricamente, las Organizaciones de la Sociedad Civil han sido un componente esencial de una democracia saludable ya que sirven como la vía esencial entre el Estado y sus ciudadanos, ya que al Estado le preocupara resolver la problemática de su ciudadanía, cuando esta sea transmitida y/o divulgada a través de los medios de comunicación. La sociedad civil ha entrado a la escena política con críticas, propuestas, y manifestaciones, que no siempre son utilizados por los partidos políticos.

Las Organizaciones de la sociedad civil pueden girar en torno a casi cualquier actividad y tema a fin de apoyar activamente y generar un cambio o simplemente para debatir sobre el mismo entre los miembros, la negociación que nos ocupa es aquella que se suscita entre el gobierno o autoridad y las organizaciones civiles o la sociedad que pueden tratar de promover ciertas posturas en política pública o brindar servicios a las personas menos asistidas o simplemente resolver alguna problemática dentro de su entorno, y para lo cual realizan actividades “de protesta”, llámese bloqueos de calles y avenidas, conferencias de prensa, instalación de pancartas o mantas en espacios -públicos o fuera de oficinas gubernamentales, y para lo cual se ayudan con la “disponibilidad” de los medios de comunicación de actualmente cubrir cualquier nota donde la ciudadanía participe.

Con la implementación de la negociación política, se pueden crear las bases para todos los problemas que se susciten entre la ciudadanía y sus autoridades, y que originen el descontento de un grupo determinado de la sociedad, o de la sociedad en su conjunto, se podrá dar solución participativa más efectiva, por medio del dialogo, buscando una solución en conjunto satisfactoria, tanto para el gobierno o quien ostente el poder en determinado momento y la ciudadanía que solicita solución a sus situaciones, sean estas de cualquier índole.

Los gobiernos en México han realizado un gran esfuerzo actualizando sus leyes en materia de Métodos Alternos de Solución de Controversias (MASC), en diversos Estados incluyendo la mediación y la negociación como elementos pacíficos de resolver controversias, y además, se han creado centros comunitarios de aplicación de los MASC, para conflictos de índole individual, y dado que quién ha participado con mayor énfasis en la cultura de paz en el Estado de Nuevo León es el Poder Judicial, por medio del Centro Estatal de Métodos Alternos de Solución de Conflictos, por lo que resulta que el principal vínculo de la sociedad con los MASC es una derivación judicial a su uso, es por ello, que los métodos alternos son principalmente utilizados por individuos y no por colectividades conflictuadas por un asunto de su vida comunitaria.

Es además importante recalcar la labor de los investigadores cuya línea de generación y aplicación del conocimiento ha sustentado y motivado las reformas que en materia de métodos alternos y justicia alternativa se han presentado en el ámbito nacional e internacional, teniendo como base diversos estudios/diagnósticos sobre las reformas; metodología para investigar las temáticas referentes e incluso análisis comparados, como lo expresa la variedad de obras del Dr. Francisco Javier Gorjón Gómez, especialista en la materia, como es el caso del libro Métodos alternativos de solución de conflictos. (Gorjón Gómez, 2012)

Se puede propiciar la participación de personas y de representantes de agrupaciones o asociaciones de los sectores social, privado y académico en los consejos de estos organismos nos llama la atención, por lo que consideramos que dicho acto es una reivindicación por parte del Estado hacia los diversos movimientos sociales que luchan por prerrogativas y derechos de la ciudadanía vinculados a diversas esferas de la vida pública tales como la seguridad, la educación, el desarrollo urbano, la solución de conflictos laborales, la asistencia social, etcétera.

El Estado de esta manera se compromete a transformar sus aspiraciones, proyectos y valores que apunten a la democratización en políticas públicas que favorezcan a la sociedad en general. El panorama a crear será un lugar en donde se propicie la negociación, no basta reconocer a las asociaciones, movimientos, grupos de interés; hay que buscar ir más adelante legitimar y legalizar las relaciones entre el estado y la sociedad civil para poder realmente dar pasos hacia una democratización de nuestras instituciones. “Es indispensable abrir nuevos canales a la energía social, y crear instrumentos de democracia participativa que permitan una mayor comunicación entre la ciudadanía y los poderes del Estado”. (Marcos et al, 2004)

Reivindicar a los ciudadanos, fortalecer los vínculos que se establecen entre las personas y su pertenencia a una comunidad. Son conceptos claves que el Estado no debe olvidar y deberá tomar como base para iniciar con la procuración de los medios necesarios para una verdadera participación ciudadana, la cual cuente con los medios necesarios que propicien su desarrollo y fortalezcan la idea de pertenecer a nuestra sociedad.

Mediante la implementación de la negociación política entre los ciudadanos organizados por y para dar solución a una determinada problemática social, y los actores en el poder político en determinado momento se pueden desarrollar soluciones efectivas y rápidas para resolver las crisis de la sociedad civil que son tratadas o deben ser resueltas, después de su inclusión de la agenda política de la autoridad a la que se le solicita.

3. Planteamiento del Problema

No siempre son escuchadas las problemáticas de la sociedad civil, y por eso la ciudadanía en ocasiones se ve dirigida a crear una especie de “crisis social”, mediante la realización de protestas públicas, con el objetivo de hacerse escuchar tanto por las autoridades como por el resto de la sociedad.

La respuesta que el Gobierno da a las problemáticas sociales de la sociedad civil no siempre son de beneficio para las partes y mucho menos logran incidir en políticas públicas que permita el desarrollo de la colectividad en general, esto porque se busca solucionar de momento la crisis o problemática, sin implementar un procedimiento de dialogo donde se permita la negociación para buscar una solución de beneficio para ambas, y para la sociedad en general.

Por lo tanto el problema es:

No existe un procedimiento de negociación que resuelva los conflictos sociales entre la sociedad y el gobierno.

4. Justificación

Con el uso de esquemas de negociación para impulsar movimientos sociales la ciudadanía puede de manera participativa poder discutir sus conflictos y negociar con El Estado por medio de las autoridades soluciones viables, rápidas, más efectivas y más justas para las partes.

El resurgimiento de la sociedad civil en Nuevo León corresponde a un último proceso que se encuentra en formación y constituye, por tanto un fenómeno reciente. “la sociedad civil es también un instrumento vital para limitar el poder de los gobiernos democráticos, vigilar sus potenciales abusos y violaciones a la ley y someterlo al escrutinio público” (Diamond, 1997)

El Estado debe dejar de ser sólo un ente inalcanzable con autoridad rígida, a ser un actor en relación constante con los demás actores que conforman el núcleo social en el que vivimos y generar acciones participativas.

La realidad política local actual es un proceso continuo de negociaciones para lograr acuerdos bilaterales o multilaterales entre los diversos grupos de interés, incluido al Estado, quien debe dejar de ser sólo un ente inalcanzable con autoridad rígida, a ser un actor en relación constante con los demás actores que conforman el núcleo social en el que vivimos y así poder hacer una sociedad más democrática y participativa.

Al aceptarse en la sociedad la diferencia entre lo público y lo privado, y reconocer que el protagonista de la esfera pública es el ciudadano y que este participa directa o indirectamente en el diseño. El tema de participación ciudadana se ubica en el terreno de la existencia de un poder público que pretende ser expresivo del interés general de la sociedad civil, y de una administración que realiza la orientación establecida por el poder público.

La ciudadanía del siglo XXI es cada vez más exigente y demandante, ya que el ciudadano es ahora más educado que en el pasado, no se deja engañar y sabe escoger lo que le resulta más conveniente, le gusta decidir y participara en las decisiones que inciden directamente en su comunidad.

Es por lo anterior que necesitamos definir un modelo de negociación ad-hoc que atienda las necesidades y las características de los procesos de concertación entre la sociedad y el gobierno, un modelo así nos permitiría alcanzar soluciones que incidan en las políticas públicas y que nos permita situar a los participantes en un una relación de igualdad con el Estado para la toma de decisiones.

5. Objetivos

Objetivo General:

- Definir el concepto de la negociación política en crisis de la sociedad civil y los elementos que requiere considerar el Estado para implementar la negociación política en conflictos con la sociedad civil.

Objetivos Específicos:

- Definir la Negociación Política en México.
- Analizar el papel del Estado como elemento de control social
- Identificar las actividades perceptibles de ser manejadas mediante la negociación.
- Identificar el papel del representante social como negociador
- Comprender la naturaleza del conflicto político.
- Comprender el manejo del poder, el orden público y el bien común en la negociación política.
- Proponer un modelo de negociación que pueda ser utilizado, independientemente de los actores en el poder, o el sector de la sociedad civil que sean parte, para que ésta participe activamente en la búsqueda de soluciones a sus problemáticas.
- Identificar los elementos para lograr un modelo de negociación socialmente aceptable.

6. Hipótesis

Pregunta de la hipótesis

¿Cuáles son los elementos que definen la negociación política en casos de crisis entre la sociedad civil y el gobierno?

Los elementos que definen la negociación política en casos de crisis entre la sociedad civil y el gobierno son:

- A. NATURALEZA DEL CONFLICTO POLITICO Y SOCIAL
- B. MANEJO DEL PODER
- C. ORDEN PUBLICO
- D. BIEN COMUN
- E. EL PAPEL DEL ESTADO COMO NEGOCIADOR Y PARTE.
- F. EL REPRESENTANTE SOCIAL COMO NEGOCIADOR

7. Marco conceptual

1) Concepción de la Política

Según el diccionario de Política etimológicamente la política se refiere a la ciudad, y a todo lo que se despliega de ella, es decir, la naturaleza, funciones y divisiones del estado, sus formas de gobierno y sus integrantes. (Bobbio M. y., 2005)

Se remonta a Aristóteles la primera definición de política; con este término, el filósofo griego se refirió a la administración de la “polis” a la que todos los ciudadanos participaron para el bien de la comunidad.

La importancia de conceptualizar el término de la política en un inicio radica en el hecho, como bien decía Aristóteles “el ser humano es un animal político por excelencia” y al señalar esto nos habla de la relación que se forja en cuanto a todos los individuos y como se establecen pequeñas negociaciones dependiendo del poder o la fuerza que tenga cada individuo en determinada tarea.

Señala Giovanni Sartori, que al definir Aristóteles a el hombre como un animal política, éste definía al hombre y no a la política, es decir señala que define al hombre como tal, porque esta interrelacionado con la polis, así como la polis esta intrínsecamente ligado a él, al vivir el hombre en ella, y ella al vivir del hombre, es decir que el hombre hacia del vivir político y de la política el total de su existencia, ya que ésta se encuentra constituida por el actuar del hombre, y toda su existencia se basa en el participar en la política. (Sartori, 2005)

Como señala el filósofo Fernando Savater, “La Política no es más que el conjunto de razones que tienen los individuos para obedecer o sublevarse”, y es aquí la participación de la sociedad civil fundamenta su importancia, la participación se encuentra en medio de todas estas razones para realizarla. (Savater, 1992)

Se considera aplicable a este apartado los señalamientos de Carlos Mongardini, respecto a la política, señala que:”hoy en día, debe proponerse como valor y como proyecto público; debe ser resultado de un procedimiento de unificación de sus grupos componentes, y de mediaciones y negociaciones de los intereses, tanto materiales como inmateriales de sus componentes; debe establecerse como vínculo promotor de la acción colectiva tanto de la sociedad como del Estado”. (1997)

La política debe poder reactivar el juego pluralista de las fuerzas políticas, para lo cual conviene animar la negociación sobre la confrontación y la competencia de las ideas, basándolas en las diferenciaciones de las experiencias, en la tolerancia mutua y en las funciones de casa grupo, debe tener en cuenta instrumentos que le permitan el control de situaciones sociales complejas.

Establece Mongardini, que la política, además debe establecerse siguiendo el modelo de la experiencia de lo social, teniendo como base las necesidades, demandas y expectativas en base en la sociedad y sus demandas.

El Instituto Federal Electoral Mexicano señala que la Política, es el conjunto de acciones que realizan los miembros de una sociedad para intervenir y controlar los asuntos de interés general y de orden público. (IFE, 1999)

La Política implica una manera de comportamiento entre el gobierno y quienes gobierna; la sociedad dentro de la cual estamos inmersos es el resultado de la capacidad de relación de los individuos. La política es “la actividad social que se propone asegurar por la fuerza, generalmente fundada en un derecho, la seguridad exterior y la concordia interior de una unidad política particular, garantizando el orden en medio de las luchas que nacen de la diversidad y la divergencia de opiniones y de intereses”. (Freund, 2006)

2) Sociedad Civil

La esencia de la civilización constitucional moderna, que es el alma de la moderna ciencia política, por su parte, queda hasta hoy contenida, por sus elementos cardinales, en la fijación de “límites de la actividad del Estado” y en la reivindicación de la separación entre actividad social y actividad política, entre esfera pública y esfera privada.

En el concepto de Estado, fundamento de la ciencia política, dos cosas pueden ser comprobadas con toda seguridad: que es un concepto, cuya invención teórica no puede ser ajena a una modificación práctica de la sociedad y que resulta un instrumento inservible y hasta generador de confusiones cuando se le transforma en el fundamento de la ciencia política y de la historia del pensamiento político.

El estudio del pensamiento político llevado a cabo sobre la base de la noción del Estado, no puede evitar la identificación de aquellas connotaciones de las formaciones políticas premodernas que permiten agruparlas bajo un único concepto eminentemente moderno. Sin sociedad civil no existe un verdadero Estado democrático. (Cerroni, 1976)

En términos clásicos la sociedad civil es definida como el conjunto de aquellos grupos de intereses laborales, económicos, políticos, etcétera, respecto de los cuales el ciudadano se vincula y desvincula libremente; como señalar Cohen y Arato se entiende “la sociedad civil como una esfera de interacción social entre la economía y el Estado, compuesta ante todo de la esfera íntima, la esfera de las asociaciones (en especial las voluntarias), los movimientos sociales y las formas de comunicación”. (Cohen & Andrew, 2000)

“En su significado contemporáneo, sociedad civil alude a un conocido fenómeno social: el creciente número y la visibilidad pública de diversos tipos de asociaciones de de ciudadanos que, haciendo uso de recursos simbólicos y materiales, capacidades organizacionales y afinidades emotivas y morales, actúan colectivamente a favor de alguna causa y persiguen algún interés material o simbólico situándose fuera del sistema político y sin seguir la lógica del mercado.” (Olvera Rivera, Democracia y sociedad civil en México: lecciones y tareas., 2002)

La idea de una nueva definición de roles en la relación Estado- sociedad es un concepto básico para que nos lleva sin lugar a dudas al fortalecimiento de los movimientos sociales por medio de la participación ciudadana quien servirá como un agente para el cambio.

La sociedad civil después de la segunda guerra mundial fue estudiada por Pérez Díaz quien sugiere una formula sencilla de: a mayor Estado menor sociedad civil y a menor Estado mayor sociedad. “La sociedad civil está compuesta de instituciones no gubernamentales suficientemente fuertes como para contrarrestar al Estado, aunque no impidan al mismo cumplir con sus funciones de garantizar la paz y ser árbitro de intereses fundamentales” (Cansino, 1997)

En México el concepto de sociedad civil ha tenido que usar como sustituto moderno y aceptable de la noción de pueblo. Sin embargo, podemos darnos cuenta que dicho concepto lo ha limitado a algunos grupos de organizaciones no gubernamentales y a algunos grupos de ciudadanos que luchan por la democracia. La idea de organismos civiles es el concepto más reciente de los intentos por construir un nuevo lenguaje en el campo de la sociedad civil mexicana.

La sociedad civil es y tiene relación con todo su entorno, es quien indirectamente, marca las pautas de su propia existencia (por medio de la elección de nuestros representantes, las denuncias de nuestras problemáticas y la aprobación o no de las decisiones de las autoridades), por lo cual teniendo una diversidad de componentes, ya que está constituida por personas de diversa índole social, con características propias y de identidad según el entorno social inmediato que las rodea y su propia historia; es necesaria la necesidad de considerar modelos de negociación para tratar los conflictos que originan la relación Estado-Sociedad.

Las nociones de nacionalidad y legitimidad democrática son la expresión institucional de una relación particular entre las personas que conforman la población y el Estado: la ciudadanía. De hecho, es la relación entre el individuo y las instituciones políticas que adopta la forma de un conjunto de derechos y obligaciones por parte de la persona en el momento en que esta relación con las instituciones políticas. Marshall (1963): La ciudadanía es una forma de igualdad humana sustantiva que se traduce en miembro de pleno derecho de una comunidad, y eso no es incompatible con la desigualdad económica presente en la sociedad. (Marshall, 1950)

Define Jordi Borja “la ciudadanía se origina en las ciudades caracterizadas por la densidad, la diversidad, el autogobierno, las normas formas de convivencia, la apertura al exterior. La ciudadanía es de tres tipos: Ciudadanía civil, política y social”. (Borja, 2002)

En el marco global la ciudadanía se conforma por tres tipos, independientes: civil, política y social. Señala Castillo que en la Civil, se incluyen los derechos que garantizan la libertad individual, de expresión, de pensamiento y religión, derecho a la propiedad; dentro del concepto de ciudadanía política refiere el derecho de participar en el poder político; y en la ciudadanía social incluye los derechos y obligaciones que permiten participar en forma equitativa en los niveles básicos de vida de la comunidad. (Castillo, 2002)

Cabe señalar que si bien es sumamente importante la participación en los tiempos y formas electorales, ésta no se agota en las elecciones, la participación va más allá, la democracia requiere siempre de ésta, con el voto y posterior al voto; consiste en defender posturas, exigir cuentas, solicitar cambios, resolver conflictos, la participación funciona de acuerdo con el ambiente político y con la decisión y voluntad de quienes deciden participar en y por determinada causa.

Señala Norberto Bobbio, en su obra *Estado, Gobierno y Sociedad*, que el desarrollo de la democracia coincide con la extensión progresiva de los derechos políticos, es decir, del derecho de participar, aunque sea por medio de la elección de representantes, en la formación de la voluntad colectiva.

Menciona que la participación ciudadana se demuestra no sólo con el hecho de votar en sí mismo, sino además con la extensión de la democratización, y entiende esta como el ejercicio que los ciudadanos hagan a sus derechos posteriores al voto, no sólo al esperar ser gobernados, sino además, al participar en las deliberaciones del gobierno, ejerciendo presión, emitiendo, publicando y publicitando sus opiniones y sus demandas. Considera que se identifica y toma al ciudadano no sólo en su calidad de ciudadano, sino también en su calidad de ciudadano que exige derechos, exige acciones, exige justicia, dependiendo del estatus en el que habita y se desenvuelve.

De manera que bien puede darse un Estado democrático en una sociedad en la que la mayor parte de sus instituciones, la familia, la escuela, la empresa, los servicios públicos, no están gobernados democráticamente. Hoy quien quiera tener un indicador del desarrollo democrático de un país, ya no debe considerar el número de las personas que tienen derecho al voto, sino el número de los lugares diferentes de los tradicionalmente políticos en los que se ejerce el derecho al voto. (Bobbio N. , 1998)

El voto es el primer paso para participar, pero detrás de él están las libertades políticas ya adquiridas, las cuales hay que seguir defendiendo y definiendo, Robert Dahl realizó un listado para demostrar que las democracias van más allá del voto, en esta lista definía que además de la búsqueda del voto, la democracia debe buscar la libre asociación de sus ciudadanos a participar; a la libertad de expresión, y a las garantías institucionales para asegurar que las políticas del gobierno dependan además de los votos, de las demás formas ciudadanas de expresar las preferencias. (Dahl, 1993)

Para Dahl la representación inicial obtenida por medio del voto, tiende a convertirse en una gran gama de formas de participación. La participación por medio del voto, resulta de la condición básica de la vida democrática que es que el pueblo defina su forma de gobierno, y que el poder dimane del pueblo, esta condición al mismo tiempo sirve para reconocer que los ciudadanos han adquirido el derecho de participar e influir en las decisiones.

La participación después del voto, es el medio privilegiado de la sociedad civil para hacerse presente en la toma de decisiones políticas. Al propiciar la inclusión de la sociedad civil por medio de la participación ciudadana en las políticas públicas a favor del bienestar colectivo se favorece la democratización de las Instituciones.

La transición a un sistema de democracia plena reclama hoy en día no solamente una democracia representativa, sino además debe agregarse la participación ciudadana directa, y que por medio de esta participación lograr incluir sus problemas, proyectos, iniciativas, etc. en decisiones fundamentales que favorezcan a la colectividad en general.

El derecho de los ciudadanos a participar en asuntos públicos como individuos o a través de organizaciones como partidos políticos y agrupaciones civiles es un principio fundamental de la democracia. Toda vez que los derechos y obligaciones a los que se tienen derecho es el resultado de la conquista de derechos civiles y políticos, en el transcurso de la historia.

3) Participación Ciudadana no encaminada formalmente

El derecho de los ciudadanos a participar en asuntos públicos como individuos o a través de organizaciones como partidos políticos y agrupaciones civiles es un principio fundamental de la democracia.

La participación de los ciudadanos en una sociedad democrática tiene diversas formas de manifestarse, desde el sufragio hasta la huelga de hambre. Es importante para los países democráticos escuchar y atender a sus minorías y grupos de ciudadanos organizados, porque en ello estriba buena parte de su legitimidad y su supervivencia.

El núcleo de potencial democrático de la sociedad civil Según Fernández Santillán, radica en una combinación de factores: “Un gobierno que está limitado, controlado y ejercitado en el marco del Estado de derecho; una economía de mercado que implica un régimen de propiedad privada; una serie de asociaciones libres y voluntarias, y una esfera pública en el que se pueda desarrollar el debate de las ideas”. (Fernández Santillán, 2003)

Cansino presenta a la sociedad civil como un espacio abierto a la construcción de formas asociativas independientes del control gubernamental. El lugar donde los ciudadanos en condiciones mínimas de igualdad, equidad y libertad. Cuestionan y enfrentan cualquier norma o decisión que no hay tenido su origen o rectificación en ellos mismos. (Cansino, 2005)

Si los grupos de poder se construyen en una sociedad democrática tienen mayores posibilidades de supervivencia como grupo, al no estar su cohesión y seguridad en riesgo de sufrir violencia o represión. El Estado de derecho garantiza la libre expresión de demandas y el respeto al grupo como ente con aspiraciones políticas temporales.

Los grupos de participación habitualmente no tratan de ser incluidos como parte del gobierno, sino obtener concesiones, beneficios, modificaciones en las políticas públicas y rendición de cuentas de la política gubernamental. (Fernández Santillán, 2003)

La actividad del ciudadano en lo relativo a su soberanía no es un asunto que se termine en la emisión del sufragio, sino que permanece en el tiempo debido a que la soberanía no pasa a ser posesión del representante, está siempre en manos del individuo, y solo la presta temporalmente por el tiempo que dure el mandato del representante.

Para Touraine los movimientos sociales en la democracia son indisolubles. Por un lado, si un sistema político no considera a los movimientos sociales sino como la expresión violenta de demandas imposibles de satisfacer, pierde su representatividad y la confianza de los electores. (Tourain, 2004)

Para que un gobierno se legitime como democrático es necesario que atienda a los grupos que actúan colectivamente y busquen en la medida de lo posible resolver aún cuando sea parcialmente sus demandas. Sin embargo tampoco es sano que el gobierno a la menor presión social ofrezca concesiones, porque sería una forma en la que también perdería legitimidad como una institución justa e imparcial.

“El problema más urgente es dirigir hacia el sistema político las reivindicaciones, las impugnaciones y las utopías que harían a nuestra sociedad más consiente, a la vez, de sus orientaciones y sus conflictos. Sufrimos en casi todas partes una carencia de conflictos, lo que crea un cinturón de violencia en torno a un sistema político que se cree pacificado porque transformó sus reivindicaciones internas en amenazas exteriores y porque está más preocupado por la seguridad, que por la justicia y por la adaptación que por la igualdad. La democracia sólo es capaz de defenderse a sí misma si incrementa sus capacidades de reducir la injusticia y la violencia” (Tourain, 2004)

Es en la participación ciudadana donde el gobierno tiene una valiosa oportunidad de reducir las injusticias y las violencia, porque son los intereses sociales más afectados los que se manifiestan, y si se controla la latencia y la explosión del conflicto podremos detener consecuencias dañinas para los ciudadanos e lo individual al no cumplir su misión, para el gobierno al perder legitimidad y para la armonía porque pone en riesgo la paz social.

La participación ciudadana es sumamente importante, ya que dentro de un contexto en el que se permita colectivamente tomar decisiones, son y serán los ciudadanos quienes resolverán sus propias problemáticas, al coadyuvar, impulsar, y exigir a las autoridades la resolución de las mismas, llevando esto, paulatinamente y como resultado de la aparición y exigencia del reconocimiento de diversos derechos, sean sociales, civiles, políticos, económicos, culturales, etcétera; a la búsqueda de una sociedad democrática, participativa y deliberativa.

Los ciudadanos que participan en las organizaciones de la sociedad civil, promueven la participación, la receptividad del gobierno y la rendición de cuentas, dan una voz a los sectores menos representados, y ayudan a fijar la atención de la sociedad hacia una variedad de temas importantes, en ocasiones con apoyo de los medios de comunicación que se convocan para dar publicidad y ser un medio constructivo para dar a conocer a toda la sociedad las demandas de este determinado grupo e impulsar la búsqueda de soluciones.

Las organizaciones de la sociedad civil han sido una parte importante de una democracia saludable ya que sirven como la vía esencial entre el Estado y sus ciudadanos. La sociedad civil ha entrado a la escena política con comentarios, críticas propuestas, manifestaciones y servicios, que no siempre son utilizados por los partidos políticos y el Estado le preocupara resolver la problemática de su ciudadanía, cuando esta sea transmitida y/o divulgada a través de los medios de comunicación

Las Organizaciones civiles pueden girar en torno a casi cualquier actividad y tema a fin de apoyar activamente y generar un cambio o simplemente para debatir sobre el mismo entre los miembros, la negociación que nos ocupa es aquella que se suscita entre el gobierno o autoridad y las organizaciones civiles o la sociedad que pueden tratar de promover ciertas posturas en política pública o brindar servicios a las personas menos asistidas o simplemente resolver alguna problemática dentro de su entorno, y para lo cual realizan actividades de protesta, llámese bloqueos de calles y avenidas, conferencias de prensa, instalación de pancartas o mantas en espacios públicos o fuera de oficinas gubernamentales, y para lo cual se ayudan con la disponibilidad de los medios de comunicación de actualmente cubrir cualquier nota donde la ciudadanía participe.

El objetivo de las organizaciones de la sociedad civil es el de reivindicar luchas o demandas parciales de grupos particulares y generar una fuerza transformadora del poder, ya que el poder es una estrategia relacional que nos envuelve a todos, y al ser un grupo determinado quien saca a la luz su problemática particular, esta misma se convierte paulatinamente a través de la información y el impulso que le da la sociedad, en una problemática social que ya no solo afecta a determinado grupo, sino a la sociedad en su conjunto, y quizá no como objetivo manifiesto sino como fin último pretenden transformar a la sociedad en al conocer, apoyar, tolerar e incluso legitimar sus propuestas.

Señala Robert Dahl en su guía para los ciudadanos, la importancia de las organizaciones independientes para poder controlar al Estado, esto por medio de la participación de los ciudadanos. Menciona que las organizaciones independientes y la sociedad organizada ayudan a refrenar a la jerarquía y la dominación. (Dahl, La democracia: una guía para los ciudadanos, 1999)

La participación ciudadana tiene varios enfoques desde la participación ordenada que ya tiene canales establecidos, hasta la desordenada que es donde ubicamos la necesidad de negociar políticamente. Es aquí donde se considera que mediante la implementación de la negociación política entre los ciudadanos organizados por y para dar solución a una determinado conflicto, y los actores en el poder político en determinado momento se pueden desarrollar soluciones efectivas y rápidas para resolver las inquietudes ciudadanas.

4) Conflictos

“El conflicto es una tensión, lucha o pelea entre dos partes”. (Suares, 2005)

Un conflicto consiste en una contradicción, desacuerdo, desavenencia o incompatibilidad entre dos o más parte sobre determinada postura o situación en particular,

Existen variadas definiciones del conflicto, e incluso hay quienes señalan que “el conflicto no es un concepto objetivo sino, más bien, uno subjetivo; ya que es aquello que cada individuo percibe como tal”. (Caivano, Gobbi, & Padilla, 2006)

En realidad el conflicto no necesariamente conlleva a la violencia, este se da cuando dos partes tienen diferentes opiniones o perspectivas sobre una misma cosa, y al momento de enfrentar opiniones se realiza una tensión entre ambas que tiene una diversidad de consecuencias.

Los conflictos tienen diversas cualidades o características, son dinámicos, imprecisos, inestables y complejos. Es decir, tienen una diversidad de causas, no pueden ser previsibles, en su mayoría tienen diversas intensidades, escalan o cambian su nivel de intensidad, algunos se resuelven otros se convierten en opciones de mejora, se transforman, se reducen, se invierten, se sustituyen y otros simplemente desaparecen.

Es importante señalar que los actores en un conflicto no son previsibles, toda vez que los seres humanos atendemos a diversos factores, creencias, valores y condiciones para reaccionar en determinada manera en situaciones específicas, y no somos por naturaleza previsibles, ante un mismo conflicto en dos situaciones diferentes los mismos actores pueden reaccionar de manera diversa a la que habían reaccionado en igualdad de condiciones, toda vez que cada parte atiende a intereses y posturas humanas que nos hacen reaccionar en ocasiones de diferente manera a la que se podría esperar.

Todos los conflictos tienen diferentes elementos, a saber, primero actores, que son las partes en desacuerdo; segundo un conflicto que es el desacuerdo o diferente punto de vista que genera la situación; y tercero un poder determinado, que es el que establece las acciones que se pueden negociar. (Entelman, 2002)

Se dice que un problema o conflicto es político, cuando la solución a ese problema, o la toma de decisiones que es necesario realizar para solucionar el mismo, dependen de los intereses que giran alrededor del reparto, conservación o del traspaso del poder.

Las condiciones para que se dé el desarrollo democrático podrían ser, la libertad, la cultura participativa, la efectiva posibilidad de participar, la educación popular, la disponibilidad de información y la satisfacción razonable de las necesidades materiales, y al no satisfacerse en parte, cualquiera de estas condiciones se crean las condiciones para el desarrollo de los conflictos políticos dentro de un determinado contexto social. (Andrade Sánchez, 2006)

Se dice que un problema o conflicto es político, cuando la solución a ese problema, o la toma de decisiones que es necesario realizar para solucionar el mismo, dependen de los intereses que giran alrededor del reparto, conservación o del traspaso del poder. (Weber, 2000)

La importancia de señalar los conflictos como componentes de lo político, se da en que generalmente los conflictos son generadores de cambios, si bien, no es posible siempre atacar o eliminar las raíces o causas de un conflicto en particular con algunas soluciones, si se puede reglamentar los conflictos, es decir se pueden establecer límites a los mismos. Cuando los conflictos se plantean entre quienes gobiernan y los grupos de la población, este se convierte en político.

La importancia de la participación de los ciudadanos en la búsqueda de la democracia es manifestada por Bovero, cuando habla del juego democrático y considerando el aspecto dinámico de la democracia, se refiere al conjunto de actividades interconectadas, en las cuales se manifiesta la vida pública de una colectividad, en el ámbito de ciertas reglas, en este caso las reglas democráticas. (Bovero, 1998)

5) Negociación como resolución pacífica

“Un medio habitual para resolver el conflicto es la negociación, que implica un encuentro entre las partes en el que cada parte hace concesiones hasta que se alcanza un acuerdo”. (Grover, Grosch, & Olczak, 1996)

La negociación es utilizada en todos y cada uno de los aspectos de la vida; negociamos a todo nivel y dentro de cualquier contexto social, en la familia, la escuela, el trabajo y aún más en la política. “Vivimos en una época en que todo se negocia. Las Naciones, los gobiernos, las empresas, los sindicatos y los individuos emplean gran parte de su energía en procesos de negociación”. (Trujillo & García Gabaldón, 2004)

Jiménez define la negociación, como “el proceso de negociación en el cual dos o más partes buscan intercambiar bienes, servicios, ideas o derechos, obteniendo alguna ventaja de ello”. (Jiménez Bermejo, 2002)

La negociación es lo que ocurre cuando dos grupos tienen intereses en conflicto pero también tienen una zona de posibilidades donde las diferencias pueden resolverse. Si bien es posible que a través de la negociación los grupos puedan resolver sus diferencias y acordar los pasos a tomar, el ponerse de acuerdo no es parte inherente de la negociación. Por el contrario, negociar es simplemente poner los intereses sobre la mesa. La negociación es una búsqueda diaria y permanente, la clave para lo cual es la preparación.

La negociación consiste en la existencia de un método, técnica, o pasos que ordenan el pensamiento humano y le permiten al negociador diseñar y crear estrategias en razón del movimiento, de las circunstancias y del tipo de problema; inicia cuando en un conflicto político tenemos por un lado a la sociedad y por el otro al Estado, las estrategias en razón del movimiento, de las circunstancias y del tipo de problema, nos sobrepasan de una negociación común, porque esta es una negociación abierta a la opinión pública y con el peso del poder civil y del poder gubernamental frente a frente. (Gorjón, 2006)

La negociación por principios busca la solución de los conflictos por sus méritos y no a través de un proceso tajante enfocado en que cada parte dice qué hará y qué no hará. (Fisher, 1995)

El negociador requiere el conocimiento de técnicas de autocontrol y liderazgo para mantener bajo control a las partes, porque ambas tienen un manejo de poder muy alto y si la negociación se sale de control y la escalada de violencia se encuentra elevada, nos encontraremos ante un escenario que puede ser un levantamiento armado en el peor de los casos, o el rompimiento de negociación y la utilización de vías violentas para resolver su conflicto. Por lo que una negociación llevada a buen término puede ser un elemento pacificador de una acción de la sociedad civil.

La preparación es el componente más importante de una negociación por que es algo que está bajo su control. Una vez que entren a la sala, el proceso dinámico ya no estará bajo su control.

La negociación se basa en un acto colaborativo, basado en intereses y necesidades comunes a las partes, los cuales son los factores que definen el conflicto. Para poder negociar es necesario estar abiertos a buscar soluciones y a ser tolerantes al escuchar las necesidades de la contraparte.

La tolerancia se encuentra señalada dentro de los valores de la participación democrática, sólo después de la responsabilidad, el instituto Federal Electoral Mexicano la define como: “el reconocimiento de las diferencias, de la diversidad de costumbres y formas de vida”. (Merino, 1999)

Señala Michael Walzer en su Tratado sobre la Tolerancia que: “tolerar a alguien es un acto de poder; ser tolerado es una aceptación de debilidad”. (2005)

La tolerancia funciona mejor cuando las relaciones de poder están delimitadas y son conocidas, y existe un respeto mutuo de ambas partes.

Se pueden distinguir dos modelos de tolerancia: la activa y la pasiva. La tolerancia pasiva es la virtud de los pragmáticos, mientras la tolerancia activa consiste en una actitud positiva, activa y deliberada que nos permite ejercer el derecho a expresar y defender nuestras opiniones

6) Concepto de Poder

El poder constituye el tener más influencia, fuerza, dominio o facultades sobre determinada cosa o cuestión, es el poder de decisión.

El poder político es una consecuencia del ejercicio de las funciones por parte de las personas que ocupan un cargo representativo dentro de un sistema de gobierno en un país. El poder político es legítimo cuando es elegido conforme a las leyes del país. En países democráticos tiene como sustento la legitimidad otorgada por el pueblo por medio del voto popular. El poder político es abusivo cuando se excede en el ejercicio de sus funciones, avanzado en materias que está dentro del ámbito de los otros poderes.

El poder político es legítimo cuando es elegido conforme a las leyes del país (Constitución). En países democráticos tiene como sustento la legitimidad otorgada por el pueblo por medio del voto popular (Elecciones). El poder político es abusivo cuando se excede en el ejercicio de sus funciones, avanzado en materias que está dentro del ámbito de los otros poderes.

El poder político se identifica en sistemas democráticos con el poder Ejecutivo y legislativo de un país, mientras que el tercer poder del Estado, el poder judicial está dentro de un esquema distinto ya que su legitimidad no está sostenida por el voto del pueblo como los otros dos poderes, si no por el fiel cumplimiento del ejercicio de sus funciones. (propuestacivica.org.mx)

Por otro lado, la ciudadanía también ejerce un poder importante porque tiene la capacidad de quitar legitimidad a su contraparte, legitimidad que es la misma fuente de su poder; y además puede interferir en la vida cotidiana de la comunidad, realizando actos de manifestación de su fuerza, desde una simple caminata silenciosa, a el levantamiento armado o rebelión en última instancia, gobiernos que no han vivido guerras en sus últimas décadas suelen quitar importancia al poder de la ciudadanía, pero los países cuyas ciudadanía han derribado gobiernos, han realizado guerras civiles no dudan en tomar con reservas y cuidado las necesidades sociales. Especialmente los gobiernos latinoamericanos han tenido oídos sordos a los llamados de su sociedad, hoy en día, Latinoamérica es un caldo de cultivo para graves conflictos sociales, la calidad de vida se ha mermado al grado de que a la población no le interesa ni la democracia ni el deber ser.

De lo anterior se puede desprender la necesidad de considerar modelos de negociación para tratar los conflictos que originan la relación Estado y Sociedad.

8. Modelo de Investigación

- *Método Deductivo*

Analizando la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Constitución Política del Estado Libre y Soberano de Nuevo León, la Ley de Métodos Alternos para la solución de conflictos, y la normativa utilizada por el Centro Estatal de Métodos Alternos.

- *Método Comparado.*

Haciendo un análisis de la legislación utilizada en otros Países, Estados, y Municipios respecto a la implementación de los métodos alternos de solución de conflictos, particularmente de la negociación. Y analizando las prácticas permitidas sobre participación ciudadana en conjunto con el Estado sea para la solución de conflictos, que para la generación de acciones y políticas que buscan el bien común.

- *Método Exegético*

Analizando el contenido de las leyes referidas para comprender la evolución en el contenido de las normas que permiten la implementación de los métodos alternos en la solución de conflictos entre particulares y la posibilidad de su utilización con el Estado.

- *Método analítico – sintético*

Analizando la naturaleza del conflicto, los componentes del conflicto político, el posible comportamiento del Estado cuando es parte de un conflicto, y la relación entre participación ciudadana, comunicación y búsqueda del bien común.

- *Método histórico*

Analizando los preceptos normativos referidos desde el punto de vista de las necesidades de la sociedad actual. La evolución en la implementación de los métodos alternos de solución de conflictos y la participación ciudadana en México y los Países referidos.

Técnicas

Las técnicas de investigación que se consideran podrían utilizarse son:

- Documental
- Observación participante

CAPITULO II. NEGOCIACIÓN

2.1 Concepto

La negociación es una actividad nata del ser humano que ha existido durante miles de años, inclusive todos nosotros podemos formar parte de ella o vernos involucrados en una negociación sin tener conocimiento previo o una formación especial para realizar dicha acción. Sea en una discusión laboral, el acordar un lugar para comer hasta la resolución de puntos a tratar en el ámbito internacional, son escenarios donde la negociación se presenta para dar como resultado una resolución o un acuerdo mutuo.

La negociación ha sido objeto de estudio por su importancia en la búsqueda de soluciones tanto en el ámbito comercial como en el ámbito social y familiar, en todos los contextos de nuestra vida personal o profesional se puede utilizar la actividad negociadora, ya que en todos estos ámbitos en ocasiones nos encontramos en situaciones en las que tenemos diferencias de pensamiento o de acciones con otra persona, y consciente o inconscientemente entramos en un proceso de negociación para obtener un mejor resultado o una solución a la diferencia que se presenta.

La negociación es un sustantivo neutro de origen latino, negotium, lo que indica un trabajo, una tarea, un trabajo, para completar el negocio, sino también un negocio, una negociación, una negociación.

El término tiene desde su génesis una amplia gama de aplicaciones, desde la vida cotidiana en el campo del comercio, el derecho a la diplomacia. En este último caso, la palabra negociación se utiliza sobre todo para designar el conjunto de negociaciones que conduzcan a un acuerdo entre los estados o entidades que actúen en el ámbito internacional, que consiste en la formulación y discusión de propuestas y contrapropuestas momento para satisfacer las necesidades de cada parte. Si las negociaciones fracasan, la negociación termina con la aprobación de un proyecto de acuerdo destinado entonces a mejorar.

A partir de estos significados sentido tradicional ha cambiado con el tiempo, el significado de " la interacción comunicativa del comercio y poco a poco cada vez más entendida en un sentido amplio, como un proceso que es para hablar con una o más partes con el fin de llegar a un acuerdo.

En particular, la negociación se entiende como un proceso de intercambio que tiene como su producto un beneficio mutuo.

Por lo tanto, la negociación es un proceso muy complejo, con cualidades específicas, lo que requiere la competencia en la conducción. Superar el enfoque único de la distribución de los beneficios, de hecho, los movimientos a favor de la búsqueda de valor añadido.

La persona que negocia necesita moverse emocional y cognitivo del yo al otro, con la agilidad y la flexibilidad de la mente, y al mismo tiempo con la claridad y la capacidad de contener y aplazar temporalmente la satisfacción de las necesidades, sin perder nunca de vista el objetivo de juego en el proceso de negociación o, más bien los objetivos, ya que pueden existir al mismo tiempo más de uno. A veces, por ejemplo, no es fructífera para embolsarse una buena ganancia con respecto a los efectos de la negociación si es a expensas de otras posibilidades de mantener relaciones con las partes interesadas en el futuro como resultado de una ruptura. Por el contrario, es necesario tener cuidado de no perder de vista los objetivos del proceso de cambio de absorber por completo dejando el cuidado de la relación interpersonal, ya que en este caso es posible que sin querer dejar de ventajas con respecto a la meta a alcanzar. También se requiere un tipo de atención distribuida, que sabe cómo mover las partes con el todo y viceversa, mediante la constante vigilancia y concienciación con el proceso actual.

La conclusión de la negociación está representado por un producto que tiene aspectos positivos cualitativamente, claramente reconocibles por todos los participantes. Por lo tanto, para establecer una negociación que tuvo lugar después de la aparición de un conflicto, sólo se puede a partir de la solución adoptada, los resultados obtenidos y de las declaraciones que salen de los participantes. Sin embargo, la solución adoptada, los resultados obtenidos y las declaraciones de los participantes dependen en gran medida de la forma en que se llevó a cabo, todo el proceso de negociación.

La negociación representa un proceso de comunicación entre dos o más personas que intentan resolver alguna diferencia por medio de la comunicación, demostrando cada quien cuál es su posición inicial y generando acuerdos y/o concesiones hasta llegar a una solución en la que ambas estén conformes. “La negociación implica una discusión entre las partes con la meta de llegar a un acuerdo”. (Carnevale & Pruitt, 2001)

Señala Costa García, que “La negociación es un proceso comunicativo complejo, entre interlocutores concretos al servicio de la resolución de un conflicto”. (García & Galvez, 2004)

La negociación consiste en el proceso por el que dos partes buscan solventar sus diferentes puntos de vista por medio de la comunicación, sin uso de la fuerza, y desde un principio se busca llegar a una solución.

Es un proceso de interacción potencialmente beneficioso, por el que dos o más partes con algún conflicto potencial o no, buscan mejorar sus opciones de negociación a través de acciones decididas conjuntamente.

Kissinger definió la negociación como “el proceso de combinar posiciones conflictivas en una posición común, bajo una decisión de unanimidad”. (Kissinger, 1969)

Señala Colaiácovo que la negociación es: “un proceso durante el cual dos o más partes con un problema común, mediante el empleo de técnicas diversas de comunicación, buscan obtener un resultado o solución que satisfaga de una manera razonable y justa sus objetivos, intereses, necesidades y aspiraciones” (Colaiácovo, 1998)

La negociación es una comunicación de ida y vuelta diseñada para alcanzar un acuerdo como señala Fisher. Es “un proceso de interacción comunicativa en el que dos o más partes intentan resolver un conflicto de intereses, utilizando el diálogo y la discusión, descartando la violencia como método de actuación y avanzando hacia un acercamiento gradual mediante concesiones mutuas”. (Morley, 1977)

Señala Pruitt, que considera que es un proceso en donde es necesario verbalizar las demandas de las partes, después establecer cuáles son las contradictorias y al final realizar concesiones para buscar nuevas alternativas de solución. (Pruitt, 1986).

El proceso de negociación razonado se compone de cuatro aspectos: las personas, los intereses, las opciones y los criterios. (Kozicki, 2000)

Las partes involucradas en la negociación se encuentran en contraposición por intereses que buscan satisfacer al ceder algunas condiciones a favor del otro. La negociación aparece cuando se busca la resolución del conflicto mediante la búsqueda de un acuerdo que favorezca a las partes relacionadas. El proceso se ve motivado por la falta de un poder absoluto, puede existir que una de las partes cuente con la mayoría del poder, sin embargo, entrara en la negociación porque existe una parte del poder a la cual no tiene acceso, misma que le lleva a negociar y buscar un acuerdo.

Se puede resumir la negociación como aquella situación en la que convergen dos o más actores con intereses diferentes pero que buscan un acuerdo en el cual ambos o todos en su mayoría se vean igualmente beneficiados. Además ambas partes reconocen que el acuerdo es más beneficioso que la ruptura de las relaciones, por lo cual están dispuestos a ceder algo a cambio. (Munduate et al. 1994).

Señala Depré, que la negociación es el arte de transformar un conflicto potencial en una asociación creativa. (1982) En esta frase, resume el papel de la negociación como piedra angular en la resolución de conflictos con el fin de obtener un acuerdo.

Consideran Fisher y Ury, que negociar es una forma básica de conseguir lo que se quiere de otros. Es una comunicación en dos sentidos designada para llegar a un acuerdo cuando usted y la otra parte tienen algunos intereses en común y otros opuestos. En esta definición se toca un punto importante, el de los intereses en común e intereses opuestos, de no existir estaría serie de intereses divergentes, la negociación estaría destinada al fracaso. (1995)

Según Nierenberg, “la negociación es el método menos dificultoso para resolver diferencias. La negociación puede ser exploratoria, servir para formular puntos de vista y delinear campos de acuerdo o de disputa, o puede apuntar a la elaboración de acuerdos prácticos. –Negociar es dar y recibir.–” (Nierenberg, 1984)

El autor muestra características esenciales de la negociación. Por una parte establece la negociación como una acción de propone el dialogo como medio para la resolución de conflictos.

Finalmente, Aldao-Zapiola menciona una nueva definición de la negociación. La define como una actividad dialéctica en la que las partes representan intereses discrepantes se comunican e interactúan influenciándose recíprocamente, para lo cual necesitan: el poder, la disposición que pueda existir para aceptarlo. Con el fin de llegar a un acuerdo mutuamente aceptado que configura un objetivo común en cuyo logro las partes se comprometen. (Aldao-Zapiola, 2009)

En esta definición, el autor hace mención de la dialéctica de Hegel donde la oposición de dos elementos crea un tercero, que resulta del paso de un lado hacia el otro dando como resultado un último. Ese paso podríamos resumirlo como la negociación y resultando un acuerdo de las partes iniciales. Es importante señalar que una parte fundamental de la definición es que dos o más partes buscan obtener un resultado, ya que desde un principio las partes aceptan y reconocen que están ante una situación de conflicto potencial o no, pero buscan obtener una solución, ya sea obtener todos los beneficios para su parte, o realizar concesiones para obtener una solución beneficiosa para ambas partes.

2.2. Modelos

Los modelos de negociación son los tipos o estilos que se pueden utilizar. “Existen dos tipos básicos de negociación: las negociaciones competitivas y las negociaciones cooperativas o colaborativas”. (Ovejero Bernal, 2004)

El autor Aldao-Zapiola menciona que existen un gran número de estilos de negociación, sin embargo, todos ellos son capaces de agruparse en dos sectores muy amplios. Menciona como modelos como los diferentes estilos para llevar a cabo una negociación. (2009)

Modelo Cooperativo

El modelo cooperativo, es el llamado modelo “ganar-ganar” o de satisfacción mutua, consisten en que se llegue a una solución donde ambas partes obtengan ventaja. Este modelo consiste en que cada negociador alcance un acuerdo que le de ventaja. Las dos partes perciben que han obtenido una ventaja y los beneficios resultan aceptables para las dos partes.

El modelo cooperativo es un acuerdo en el cual las partes participantes se ven beneficiadas de igual manera, aunque este beneficio solo sea aparente y no real. No debe ser una victoria de uno sobre los demás.

En este modelo cooperativo de negociación las partes obtienen beneficios en conjunto que posiblemente no obtendrían por sí solos, el objetivo es llegar a una solución haciendo concesiones para continuar con la relación.

En las negociaciones colaborativas las partes adquieren posturas amistosas, se establecen en términos de colaboración, su objetivo es llegar al acuerdo, se puede llegar a realizar concesiones para llegar al acuerdo.

Una de las características en este estilo de negociación es la existencia de cierto grado de buena voluntad por parte de los interesados. Esta primera característica sienta las bases de la siguiente. Lograr el compromiso de las partes interesadas. Al existir un grado de buena voluntad, honestidad por parte de los involucrados, se crea un compromiso de cumplir con lo estipulado y esperar que los demás hagan su parte.

Modelo Competitivo

Modelo de ganar-perder, un grupo o un individuo que forma parte de la negociación e intenta obtener los objetivos trazados por sus intereses a expensas de su contraparte. “Lo que se gana es a costa de lo que el otro pierde, se llama también de suma cero”. (Malareth, 2001)

El modelo competitivo es el modelo en el cual una parte busca ganar a costa o en perjuicio de la otra parte, lo que uno gana el otro lo pierde, en este modelo se tiene desde un inicio de posiciones un poco extremas, en este modelo las partes se perciben como adversarios y lo que se busca es obtener una victoria a costa de los intereses y objetivos de la otra parte.

En las negociaciones competitivas las partes son adversarias, se establecen en términos de confrontación, el objetivo es la victoria, se desconfía de la otra parte, se amenaza, se insiste en la posición, se exigen ganancias para llegar al acuerdo, se intenta sacar los mayores beneficios.

Entre las características del modelo competitivo, se cuenta con las posiciones iniciales extremas, es decir, las posiciones y los intereses están extremadamente polarizados por lo que llevar a cabo una negociación satisfactoria para ambos es imposible. Se lleva a la práctica el uso de técnicas emocionales para influenciar a su favor la negociación. Las concesiones que se otorgan son inexistentes, la negociación en su totalidad se lleva a cabo con el fin de obtener sus intereses sin dar nada a cambio.

Para llevar a cabo las relaciones competitivas es posible llevarla mediante dos formas. La primera es por medio de la ignorancia. Si se tiene el control de la información de lo que se está negociando y la contraparte muestra inocencia o inclusive ignorancia respecto a los intereses y al margen que está dispuesto a perder, eso hace que la negociación pueda llevarse mediante un modelo competitivo, aprovechando una ventaja sobre las demás partes interesadas.

En este estilo de negociaciones, dado que existe una gran diferencia de intereses y el balance del poder sobre la negociación se inclina mayormente por uno de los bandos, la primera y tercera salida son las más comunes.

Cuadro 1: Características de la Negociación

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Características de las Negociaciones Competitivas y Colaborativas.	
NEGOCIACIONES COMPETITIVAS	NEGOCIACIONES COLABORATIVAS
<ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Los participantes son adversarios.<input checked="" type="checkbox"/> El objetivo es la victoria.<input checked="" type="checkbox"/> Se desconfía en el otro.<input checked="" type="checkbox"/> Se insiste en la posición.<input checked="" type="checkbox"/> Se contrarrestan argumentos.<input checked="" type="checkbox"/> Se amenaza.<input checked="" type="checkbox"/> No se muestra el límite inferior.<input checked="" type="checkbox"/> Se exigen ganancias para llegar al acuerdo.<input checked="" type="checkbox"/> Se intentan sacar los mayores beneficios.	<ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Los participantes son "amistosos".<input checked="" type="checkbox"/> El objetivo es el acuerdo.<input checked="" type="checkbox"/> Se "confía" en el otro.<input checked="" type="checkbox"/> Se insiste en el acuerdo.<input checked="" type="checkbox"/> Se informa.<input checked="" type="checkbox"/> Se ofrece.<input checked="" type="checkbox"/> Se muestra el límite inferior.<input checked="" type="checkbox"/> Se intenta cubrir las necesidades de la otra parte.<input checked="" type="checkbox"/> Se puede llegar a aceptar pérdidas para llegar al acuerdo.

Fuente: Técnicas de Negociación. Juan Antonio Carrión en VI Encuentro de Relaciones Institucionales de las Universidades Españolas, Universidad de Alicante, 2007

<http://www.ua.es/es/congresos/protocolo/6encuentro/ponencias/index.html>

En su material sobre "Técnicas de la Negociación" el Dr. Juan Antonio Carrión menciona otra posibilidad de modelos de negociación y de igual manera las divide en dos conceptos: (Carrión, 2007)

Negociación Simple a Corto Plazo y Negociación Compleja a Largo Plazo. La primera referente al término simple implica que el solo existe una variable que ha sido puesta a discusión, un ejemplo podría ser el precio respecto entre el comprador y el productor. Al llegar a un precio que se respeta, se estaría cumpliendo la negociación y habría sido una negociación simple y a corto plazo. El segundo término mencionado, implica que el número de variables a discutir es mayor, por lo que la negociación se tornaría más complicada entre los negociadores. También son importantes los factores inesperados que podrían frustrar o entorpecen las negociaciones o simplemente alargarlas, ese término también entraría en relación al tiempo.

El autor hace referencia sobre las etapas de la negociación, en la cual hace mención de la extensión de la negociación pues esta no termina con la firma de un acuerdo. – Una negociación satisfactoria termina con la firma del acuerdo, nada podría estar más lejos de la realidad, apunta el autor. Ciertamente la negociación va más allá del papel y se requiere de la buena voluntad de las partes de cumplir con lo estipulado. (Carrión, 2007)

Al tener un acuerdo que ha sido firmado por todos pero alguno de ellos no cumple con lo estipulado, la negociación y el acuerdo habrán sido una pérdida de tiempo para los implicados. Lo que pretendería llegar a ser una Negociación Cooperativa (Ganar-Ganar), resulta un desastre.

Los plazos (Corto-Largo), podrían ser dañinos y beneficiosos dependiendo del tipo de negociación (Competitiva-Cooperativa) se realice. Por ejemplo, al realizar una negociación competitiva a corto plazo, es probable que la persona que pierde no se percate de cuanto ha perdido mediante la negociación, y cuando se dé cuenta de su verdadera pérdida la negociación no solo se habrá firmado sino que se habrá concretizado.

En el polo opuesto, se lleva una negociación cooperativa a largo plazo, en la cual todas las partes están de acuerdo, sin embargo, con el pasar del tiempo se dan cuenta que quizás el acuerdo no era tan beneficioso como se habrían planteado, lo cual puede entorpecer la concretización del dicho acuerdo y toda la negociación habría fracasado.

2.3. Características

Las características que se requieren para que se dé un proceso de negociación son: la existencia de un conflicto, la percepción de intereses diferentes y la voluntad de buscar una solución al conflicto. “Los tres pilares básicos son, primero que la negociación es una interacción orientada al intercambio; sólo existe beneficio real cuando las partes implicadas impulsan el acuerdo y por último que sólo se impulsa un acuerdo cuando las partes están logrando atender sus necesidades reales”. (Beltri, 2001)

Siguiendo lo señalado por Fisher y Ury las características de mayor eficacia son las siguientes:

Para establecer una negociación colaborativa y no competitiva

- mostrar voluntad de llegar a un acuerdo (el programa no significa débil, pero nuestro interés proporcionar el significado correcto)

- pasar de la competencia a la cooperación, la adopción de una actitud orientada a encontrar una solución que beneficie a ambas partes, por lo que hay una parte que se las arregla para conseguir lo que quiere, y la otra que se recupere, pero tanto los beneficios lograr (en pastillas: para pasar de una lógica de la competencia "yo gano-perderte" una negociación "ganar-ganar")

- es necesario separar a la gente de los hecho. Dado que las negociaciones se llevan a cabo por los seres humanos, es posible, e incluso frecuente, que los contrastes en los objetivos que unen a la crítica de la conducta de los negociadores. Las actitudes conflictivas y agresivas sin duda no ayudará a resolver los problemas, pueden en cambio ser de ayuda para convertir los ataques a las personas en los ataques de los problemas (en las palabras de una síntesis lingüística: el comportamiento mejor negociación se determina en el problema y amable con las personas)

- necesidad de centrarse en los intereses y no en las posiciones: la posición es lo que una de las partes representa la voluntad y los intereses son los verdaderos objetivos que quiere. Entre declaración (fachada) y el interés (real) funciona a menudo hay una gran diferencia: se pide tanto (en palabras, para negociar desde una posición de fuerza) a conformarse con menos (objetivo que uno razonablemente puede lograr), del mismo modo, se desprecia lo que se ofrece para evaluarlo y luego "pagar" menos.

- es necesario para identificar las opciones de interés mutuo. Para centrarse en los intereses reales deben, sin embargo, conocer los objetivos de la contraparte: esto se logra mediante la creación de las negociaciones de un clima de confianza y de escuchar lo que dice la otra parte, a menudo no ser sincero, pero pequeñas pistas que pueden entender sus verdaderas intenciones. A menudo, sin embargo, los objetivos durante las negociaciones sobre el cambio o descubrir nuevas soluciones que implican beneficios mutuos inesperados.

- insistir en criterios objetivos: sobre todo cuando la contraparte sea inflexible y pie en sus puestos y no en sus propios intereses, una buena estrategia es insistir en que el acuerdo debe basarse en criterios objetivos, independientemente de las posiciones de las partes.

- conocer la mejor alternativa al Acuerdo : no siempre es posible, a pesar de la aplicación de las mejores técnicas, para llegar a un acuerdo, han otras soluciones alternativas al acuerdo, no me va a aceptar, a regañadientes, las soluciones que son demasiado desfavorables y luego me da una más amplia poder de negociación.

- hacer un buen uso del poder de la información: Trate de obtener el máximo provecho de las noticias de la contraparte, dejando lo necesario filtró en nosotros, ya que "el conocimiento es poder." (Fisher, 1995)

La negociación busca obtener resultados viables, sobre intereses legítimos, que mejoren la relación entre las partes o simplemente mantengan la relación entre ellas, que sea durable la solución, que sea equitativa, y que se tenga en cuenta a la comunidad.

La negociación tiene el merito de poder crear valor para ambas partes, al buscar con la variable positiva la resolución para ambas partes del conflicto existente.

“Se habla de acuerdos cooperativos cuando se acepta la legitimidad del otro y se reconocen que coexistirán elementos cooperativos y competitivos, pero se busca llegar a un acuerdo en conjunto.” (Altschul, 2003)

2.4 Etapas de la Negociación

El proceso de negociación puede ser descompuesto idealmente en varias etapas. La primera consistió en la exposición de sus opiniones, en las segundas diferencias surgen y los interesados chocan, que expresa un conflicto, y la tercera etapa se caracteriza generalmente por la defensa de los puntos de vista personales, y en su mayoría consiste en encontrar argumentos apoyo de su posición y / o en contra de la idea de los demás, si en el paso anterior se manifiesta la capacidad de escuchar , argumentos gastados para convencer a la otra parte de la bondad de su posición va a crear las condiciones para esbozar un tercer lugar, en algunos manera que resulta de la interacción de las partes y que la posición favorable que todavía no había sido contemplado al principio del proceso y que, con razón, puede ser considerado el resultado de una cadena de intercambios anteriores.

El paso esencial para iniciar una negociación es, en cualquier caso, para activar la escucha. La escucha atenta y no sesgada que hace posible y facilita la comprensión del tema o problema en cuestión. Se ahorra tiempo, ya que es una garantía de una mejor comprensión y al mismo tiempo le permite mantener la otra en el horizonte de sus representaciones y, de alguna manera, incluso a sus propios intereses.

Sin embargo, hay muchos obstáculos sociales y culturales que a menudo impiden nuevos significados para construir soluciones comunes a los conflictos. La mayoría de ellos están acostumbrados, y prefieren casi involuntariamente, ver al otro como un rival. Tienden a interpretar sus movimientos como los de un competidor para neutralizar o anular, en lugar de un tema con el que cooperan para lograr un beneficio mutuo.

Esta conducta crea las condiciones para espirales competitivos, que se alimentan de sesgo en la evaluación de la información y estimaciones incorrectas del desarrollo cognitivo, emocional y relacional. También para estas negociaciones competitivas son frecuentes, ya que son fáciles de recordar a la memoria. Además, tendemos a sobrestimar la eficacia en comparación con las cooperativas, están guiados por el deseo de ganar y el dominio a expensas de la otra, a veces incluso en las relaciones familiares y emocionales.

Por esta razón, junto con la escucha activa, el segundo paso es esencial para el inicio de un proceso de negociación real es la redefinición del concepto de conflicto y su significado. El conflicto debe ser redefinido en la forma que es ganar-ganar y no en el más típico de ganar-perder. Cambiar es una visión basada en lo que divide a una basada en lo que une y se puede construir entre todos, sobre la base de la identificación igualdades, sino también por la expresión y la gestión de las diferencias. Hay, en otras palabras, tiene que pasar de las representaciones dominantes tales como "yo hago lo mejor que puedo, independientemente de lo que haces" o "haces lo mejor que puedes no importa lo que hago" a otro tipo de razonamiento: "Hago lo mejor que puedo dado lo que haces "o" Tú haces lo mejor que puedes dado lo que hago. "

Utilice el tipo de negociación en las relaciones interpersonales y la integración laboral no es una elección fácil, porque a menudo implica un cierto grado de atención y esfuerzo, para no caer en "trampas" de verdad: las llamadas "trampas cognitivas de negociación" (Rumianti y Pietroni 2007).

Todo proceso de negociación tiene cuatro etapas básicas, prenegociación; negociación formal; contratación y ejecución del contrato. “ También se conoce a las etapas como: preparación, desarrollo y conclusiones; el primero es donde el negociador busca la información y determina objetivos; el segundo es donde las partes exponen sus argumentos y el tercero es donde a través de mutuas concesiones se adquieren compromisos que se validaran por escrito”. (De Manuel Dasí & Martínez-Villanova, 2005)

La preparación es el componente más importante de una negociación por que es algo que está bajo su control. Una vez que entren a la sala, el proceso dinámico ya no estará bajo su control. Antes que nada, y de preferencia durante las deliberaciones privadas preliminares, acuerden con la otra parte si la negociación será pública, privada o secreta. Es bueno también establecer un acuerdo sobre cómo se comunicarán con el público y los medios antes de negociar.

Las negociaciones pueden generar enormes expectativas por lo que una negociación fracasada puede tener un altísimo costo para todas las partes. Es prudente negociar de antemano cómo llegar a un alto en las negociaciones si se observa que éstas fracasarán.

Ambas partes deben tener la misma capacidad de tomar decisiones. Asimismo, tener amigos en ambas partes de la mesa de negociación puede reducir la tensión y aumentar la posibilidad de un acuerdo. Antes de iniciar las negociaciones, es importante señalar una agenda, ya que el orden de la agenda puede afectar las negociaciones, especialmente si el público se entera.

En algunas negociaciones, una parte se beneficia al resolver el conflicto inmediatamente. Si el tiempo está de su lado, ustedes podrían ganar algunos puntos.

En la preparación, las partes involucradas deben preparar todo, realizar sus investigaciones, tener un plan y un equipo. Conocer las debilidades y fuerzas propias y de los mas participantes. Es importante conocer desde esta etapa hasta qué punto se es viable aceptar con el fin de lograr un acuerdo que pueda favorecer a todas las partes.

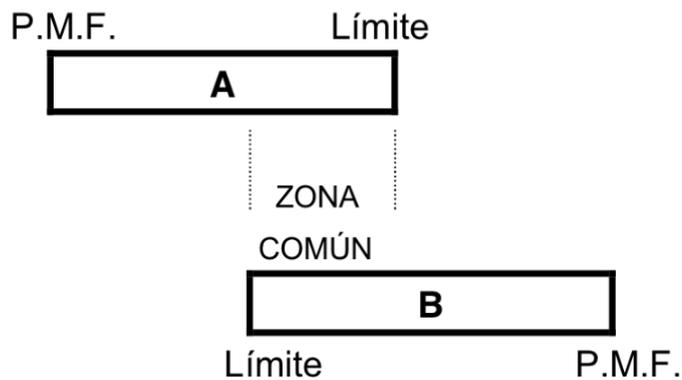
Durante la discusión se da inicio a la negociación, finalmente las partes han estado de acuerdo de negociación y mediante el diálogo, propuestas, intervenciones se crea esta discusión para conocer todos los asuntos respecto al tema el cual se busca u consenso.

Una de las partes más importantes que va dentro de la discusión es el intercambio. En esta etapa las diferentes partes ceden algo de sus intereses con el fin de lograr un consenso mayoritario y que beneficie a todos los involucrados. En esta etapa es de vital importancia la capacidad de negociación de los participantes para obtener un porcentaje mayor de los intereses sin la necesidad de ceder tanto.

Finalmente, la última etapa es la aprobación de un acuerdo que ha sido aceptado por todos los participantes. Después de haber cedido algunos intereses con el fin de obtener otros prioritarios se logra el acuerdo.

En las negociaciones implica la aceptación de las partes involucradas con el fin de lograr un acuerdo, la distancia entre los intereses de todas puede ser abismal, sin embargo, al aceptar la negociación aceptan un acercamiento de intereses que podría llevarnos a un área común de intereses para todos.

Cuadro 2: Zona en Común

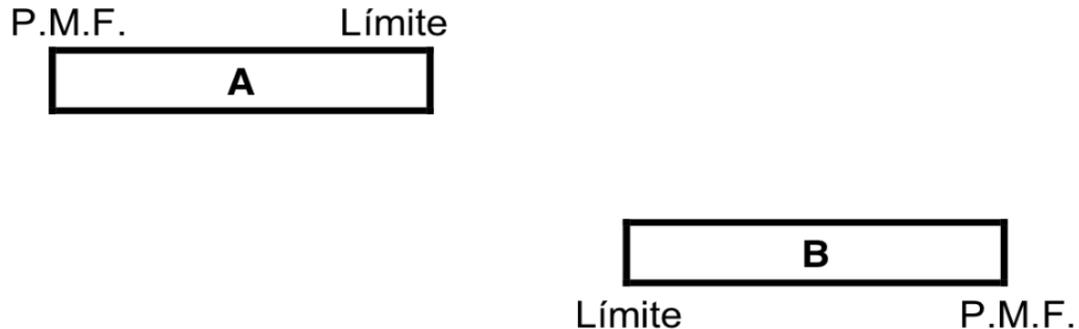


Fuente: Técnicas de la Negociación- José Carrión

Como vemos en la imagen, los polos opuestos denominados Punto Más Favorable (P.M.F), en el cual nuestros intereses permanecen intactos, igual para la otra parte negociadora. Nos acercamos hacia los intereses de los demás mientras nos alejamos del P.M.F, sin embargo, tenemos un límite. La otra parte hace el mismo movimiento creando un efecto espejo en el cual los dos cuentan con P.M.F y un límite.

Avanzamos hasta un punto en el cual ambas partes están de acuerdo, logrando una “Zona Común”. El avance y la ubicación de la “Zona Común” dependerán de la capacidad negociadora de las partes y el grado que estarían dispuestos a ceder con el fin de obtener un beneficio común. Como se ejemplifica en la imagen, tenemos a dos negociadores (A, B) que a su vez tienen sus intereses opuestos (P.M.F). La negociación terminara con un acuerdo que se situara entre la “Zona Común” de ambos, de sobrepasar el límite de algunos, es muy probable que exista una ruptura por parte del negociador que ha sobrepasado su límite de negociación.

Cuadro 3: Límites en la negociación



Fuente: Técnicas de la Negociación- José Carrión

Existen ocasiones en que los intereses están extremadamente polarizados, lo que hace que la obtención de un acuerdo sea meramente imposible. Como vemos en la representación, A y B se encuentran muy alejados uno del otros, inclusive el punto más cercano que sería el limite, se encuentran fuera del alcance del otro.

La negociación se puede utilizar en cualquier ámbito en lo comercial, familiar, laboral, internacional, político, etc.; siempre que exista la voluntad de negociar, objetivos distintos y el poder para decidir sobre estos objetivos.

2.5 Negociación Política

La negociación es utilizada en todos los ámbitos de nuestra vida, siempre que se trate de evitar conflictos o de resolverlos, cuando se habla de negociación política lo primero que se piensa es en las negociaciones que se han utilizado a lo largo de la historia para resolver conflictos armados y firmar acuerdos de paz; pero la negociación en la política no sólo se circunscribe a estos conflictos, todos los conflictos en los que se involucren las autoridades, los ciudadanos y las relaciones de poder pueden ser susceptibles de procesos de negociación política.

Como se menciono previamente, existen varias definiciones de acuerdo al campo en el cual se desarrolla el término. Es ahí que llegamos a la “Negociación Política”. Con anterioridad sabemos lo que la negociación implica, sin embargo, ahora resta realizar una introspección a la definición de política para que nuestra comprensión del concepto sea global.

La acuñación del término “Política” se le atribuye a Aristóteles en su obra con el mismo nombre, la cual es considerada el primer tratado meramente político en el cual se dedico a hacer una revisión y descripción detallada. (Aristóteles, La Política, 2005)

La etimología de política radica del vocablo -polis- que tiene su origen en Grecia como forma de gobierno, pero engloba lo concerniente a lo público, civil, ciudadano, gobierno y el poder. En referencia al poder, se entiende como el conjunto de los medios que permiten conseguir los efectos deseados (Bobbio M. y., 2005)

Al hacer el análisis de la fusión de las dos palabras dando como resultado un nuevo concepto “Negociación Política”, podríamos decir que es aquella situación en la que diferentes actores buscan la obtención de sus intereses mediante la mediación y la llegada de un acuerdo.

La Negociación Política es una forma de alcanzar beneficios, poder con acuerdos, con dialogo, con igualdad y certeza para todos los miembros de una sociedad, de un colectivo, de un partido, de un pueblo.

“Hegel propuso que las corporaciones deberían mediar entre la sociedad civil y los órganos del Estado, convirtiéndose en escuelas de virtud cívica” (Olvera Rivera, 2002)

Grupos de presión, comunidad civil en general pueden tener un intereses en especial y lo manifiestan, intelectuales y expertos se unen a la propuesta y mediante interacción con el legislador, tratan de influir para que este lleve a su vez al órganos adecuado que pueda crear la ley que pueda satisfacer el interés inicial.

Cuando los ciudadanos se organizan ante una problemática en particular y establecen estrategias de comunicación con las autoridades en el poder, al buscar la respuesta por medio de la presión que ejercen para que la autoridad los escuche, los atienda y/o resuelva el conflicto en particular; el proceso que se da es un proceso de negociación política por medio del cual buscan incidir en la política cotidiana en su propio contexto y con las autoridades con las que interactúan.

Durante el proceso de participación de la ciudadanía en los asuntos donde tiene cierto poder o influencia para afectar el rol de la creación e implementación de las políticas públicas es necesario como lo señala Carrizosa “construir un espacio de negociación y concertación entre los actores que representan los diversos intereses” (Carrizosa, 2005)

Usualmente se utiliza la negociación como herramienta para solucionar conflictos violentos con el gobierno, o entre dos gobiernos; además también se utiliza como una herramienta más dentro de los procesos de mediación ya instituidos en los conflictos que normalmente se generan de las relaciones sociales de los individuos, ahora bien, ¿Por qué no puede utilizarse en los conflictos entre la sociedad y el Estado?

Una negociación política se puede suscitar de la siguiente manera:

- Existencia de un conflicto
- Identificación de las partes.
- Comunicación entre las partes.
- Colaboración.
- Puntos en común.
- Acuerdo.

Primero se debe de reconocer la existencia del conflicto, en ocasiones sólo una de las partes percibe la existencia de un conflicto; posteriormente se debe de identificar a las partes que están involucradas y que tienen poder decisivo para elaborar soluciones efectivas que respondan a inquietudes ciudadanas.

Se debe buscar la comunicación y el dialogo, identificar los objetivos para poder colaborar, establecer las posiciones de las partes y se debe por medio del dialogo identificar los intereses e ideas de cada parte para poder colaborar, y finalmente las partes deben ser sensibles a generar acuerdos viables para las partes y que de preferencia incidan en acciones en concreto de las autoridades en el poder que puedan incidir en políticas o practicas publicas más efectivas.

2.6 Elementos

Los elementos que se encuentran en una negociación política son: la existencia de un conflicto, comunicación, relación entre las partes, intereses involucrados, conflicto percibido, poder, voluntad, opciones y compromiso.

La negociación no es la única opción que existe para resolver un conflicto de esta naturaleza, pero encontrar soluciones políticas efectivas a través de la negociación puede ser una herramienta muy útil para resolver los conflictos que la ciudadanía reconoce como críticos y considera deben resolverse de manera más colaborativa, eficiente, y práctica.

Para ahondar un poco en estas etapas, debemos señalar en primer lugar, vamos a dejar en claro: la negociación no es la única opción disponible que tenemos. Más bien, saber cómo encontrar soluciones políticas a través de la negociación puede ser una herramienta muy útil

La preparación es el componente más importante de una negociación por que es algo que está bajo su control. Una vez que entren a la sala, el proceso dinámico ya no estará bajo su control.

Antes que nada, y de preferencia durante las deliberaciones privadas preliminares, acuerden con la otra parte si la negociación será pública, privada o secreta. Es bueno también establecer un acuerdo sobre cómo se comunicarán con el público y los medios antes de negociar.

Las negociaciones pueden generar enormes expectativas por lo que una negociación fracasada puede tener un altísimo costo para todas las partes. Es prudente negociar de antemano cómo llegar a un alto en las negociaciones si se observa que éstas fracasarán.

Ambas partes deben tener la misma capacidad de tomar decisiones. Asimismo, tener amigos en ambas partes de la mesa de negociación puede reducir la tensión y aumentar la posibilidad de un acuerdo. Antes de iniciar las negociaciones, es importante señalar una agenda, ya que el orden de la agenda puede afectar las negociaciones, especialmente si el público se entera.

En algunas negociaciones, una parte se beneficia al resolver el conflicto inmediatamente. Si el tiempo está de su lado, ustedes podrían ganar algunos puntos.

En política, el entorno y las presiones externas afectan fuertemente el curso de una negociación. No se trata de negociar la compra de un automóvil. Su negociación podría depender del calendario electoral, por ejemplo. Una vez que la fecha transcurre, la coalición ya no es de utilidad.

La mayoría de nosotros no pensamos en nuestros intereses, sino más bien en la postura que tenemos con respecto a cierto tema. Esto limita nuestra capacidad de negociar y llegar a acuerdos que nos permitirán desarrollar el futuro - junto con nuestra contraparte.

En algunas ocasiones, un tercero, que goce del respeto de ambas partes, puede moderar las exigencias y actitudes de los grupos en la negociación. Las garantías son fundamentales para cualquier negociación ya que si en algún momento una de las partes considera que la otra no está cumpliendo con el acuerdo, habrá una forma de apelar o manejar la situación. Los mediadores son de gran ayuda en ese caso.

Siempre se debe empezar y terminar una negociación leyendo y firmando un documento de las áreas que han acordado y pactado.

Una negociación representa en gran medida el ceder por ambas partes determinadas cuestiones sobre las que cada una tiene un poder en específico, en eso se basa la negociación, en intercambiar pequeñas partes del poder que tiene cada uno.

A continuación se señala la manera en la que se puede suscitar una negociación:

1.- Se identificarán de las partes.

Identificar las partes involucradas y con poder decisivo para empezar a elaborar soluciones efectivas a las inquietudes ciudadanas. Es importante señalar que la negociación se basa principalmente en la voluntad de las partes de acudir a ella, es decir, las partes en conflicto, previamente deciden por separado terminar lo mejor el conflicto y buscar una solución, sólo falta establecer los medios de comunicación adecuados para lograr este objetivo.

Es importante definir si son actores individuales, o colectivos, si son representantes de la sociedad o del gobierno.

Antes que nada, y de preferencia durante las deliberaciones privadas preliminares, acuerden con la otra parte si la negociación será pública, privada o secreta. Es bueno también establecer un acuerdo sobre cómo se comunicarán con el público y los medios antes de negociar.

2.- Hablar el uno con el otro: comunicarse y dialogar

En esta parte el objetivo es comunicarse entre las partes.

El objetivo de esta parte es identificar métodos de comunicación y diálogo. Aquí generalmente se identifican las posturas de cada parte, así como sus objetivos y metas.

Al acudir a la negociación las partes, ya con anterioridad definieron y reconocieron tener un conflicto entre ambas, pero consideran que es mejor llegar a una negociación, para así poder finalizar el problema en cuestión y poder continuar con su relación a mediano o largo plazo, ambas partes, conocen y aceptan el hecho de que van a acudir a la negociación a presentar sus posturas, dialogar y negociar.

3.- Actuar de manera conjunta: colaborar

Se debe de establecer objetivos en lo individual, y cotejar si son compatibles con el objetivo de la otra parte.

“La palabra colaboración generalmente resuelve los conflictos después de trabajar en conjunto, reorganizando el modo de relacionarse de las personas. Por medio de la colaboración las partes buscan fijar el rumbo para una futura relación, esta se puede dar intercambio valores o posturas de poder”. (Muldoon, 1998)

4.- Encontrar puntos en común

Esta parte se da por medio del dialogo, y se busca identificar los intereses e ideas para la colaboración. Aquí se pueden utilizar diversas técnicas o actividades, como la lluvia de ideas, priorización de posibles soluciones, y posteriormente se señalan por parte del negociador cuales son los puntos que guardan similitud.

Sabemos que al acudir a la negociación las partes ya establecieron previamente cuatro puntos en común importantes, el primero, es el deseo de todas las partes en cuestión de terminar con un conflicto preexistente, de preferencia de manera rápida, práctica y efectiva; el segundo es el deseo o necesidad de continuar con la relación; el tercero es el conocimiento de que en algún momento dialogarán, y el cuarto es saber que cómo consecuencia del diálogo, negociaran sus beneficios, ventajas, posturas y/o intereses para buscar una solución a su problemática.

Es importante señalar los puntos en común para así poder trabajarlos, quizá las partes tengan en mente el mismo resultado, pero por medios distintos, o tengan en mente un medio para realizar un objetivo, pero esperen un resultado diferente entre ambas, por medio del dialogo al identificar sus posturas y sus objetivos, se pueden empatar los objetivos, medios o fines en común para trabajar sobre ellos.

5.- Habilidades para negociar con la sociedad civil

Esta etapa busca generar acuerdos entre las instituciones y las organizaciones o partes en base principalmente a lo identificado en etapas anteriores. Quien sea el negociador por parte del Estado deberá tener habilidades para entender las expectativas de la sociedad y poder generar acuerdos.

La preparación es el componente más importante de una negociación por que es algo que está bajo su control. Una vez que entren a la sala, el proceso dinámico ya no estará bajo su control.

Antes que nada, y de preferencia durante las deliberaciones privadas preliminares, acuerden con la otra parte si la negociación será pública, privada o secreta. Es bueno también establecer un acuerdo sobre cómo se comunicarán con el público y los medios antes de negociar.

Las negociaciones pueden generar enormes expectativas por lo que una negociación fracasada puede tener un altísimo costo para todas las partes. Es prudente negociar de antemano cómo llegar a un alto en las negociaciones si se observa que éstas fracasarán.

Ambas partes deben tener la misma capacidad de tomar decisiones. Asimismo, tener amigos en ambas partes de la mesa de negociación puede reducir la tensión y aumentar la posibilidad de un acuerdo. Antes de iniciar las negociaciones, es importante señalar una agenda, ya que el orden de la agenda puede afectar las negociaciones, especialmente si el público se entera.

En algunas negociaciones, una parte se beneficia al resolver el conflicto inmediatamente. Si el tiempo está de su lado, ustedes podrían ganar algunos puntos.

En política, el entorno y las presiones externas afectan fuertemente el curso de una negociación. No se trata de negociar la compra de un automóvil. Su negociación podría depender del calendario electoral, por ejemplo. Una vez que la fecha transcurre, la coalición ya no es de utilidad.

La mayoría de nosotros no pensamos en nuestros intereses, sino más bien en la postura que tenemos con respecto a cierto tema. Esto limita nuestra capacidad de negociar y llegar a acuerdos que nos permitirán desarrollar el futuro junto con nuestra contraparte.

En algunas ocasiones, un tercero, que goce del respeto de ambas partes, puede moderar las exigencias y actitudes de los grupos en la negociación. Las garantías son fundamentales para cualquier negociación ya que si en algún momento una de las partes considera que la otra no está cumpliendo con el acuerdo, habrá una forma de apelar o manejar la situación. Los mediadores son de gran ayuda en ese caso. He aquí la importancia de que tanto el negociador como en su caso el representante social tengan conocimiento y habilidades de negociación.

Una negociación representa en gran medida el ceder por ambas partes determinadas cuestiones sobre las que cada una tiene un poder en específico, en eso se basa la negociación, en intercambiar pequeñas partes del poder que tiene cada uno para buscar una solución que satisfaga en mayor o menor medida las solicitudes de cada parte.

La realización de un proceso de negociación está garantizada por la capacidad de las partes para llevar a cabo una comunicación en la que podemos percibir la voluntad de escuchar y acoger las distintas posiciones, los procesos esenciales para la transformación de las ideas y los conflictos. Vale la pena mencionar aquí que quiere decir, como señalan los estudios de teoría lingüística de Austin, que es necesario establecer una buena comunicación para poder llegar a un acuerdo. (Austin, 1982). Para hacer una negociación, por lo tanto, hay que decir las cosas de una manera determinada.

La repetición es según Galatolo y Palloti también un proceso comunicativo de gran interés en el proceso de negociación, ya que puede ser utilizado tanto para controlar su comprensión a fin de facilitar la de los demás. Vamos a ayudar a superar un error del que habla y podemos resolver un malentendido o realinear las creencias, no menos importante, es útil para mostrar un cierto grado de coincidencia entre los actores del conflicto. Se puede utilizar más a tomar tiempo en una discusión, alocarse en un turno de palabra o para llamar la atención sobre la otra e involucrar. (Galatolo, 1999)

Consultar el conocimiento compartido es una buena idea en cualquier interacción comunicativa, por el momento el debate para una enciclopedia común desde el punto de vista de la claridad. Usando el lenguaje lo más cerca posible a la del interlocutor, también en vista de la simplificación, es sin duda un incentivo para cooperar. Entonces, es necesario escuchar a la otra parte, para saber qué es lo que conoce y quiere comunicar.

Utilizar elementos de cohesión textual y marcadores se recomienda también para promover el proceso de negociación, lo que significa hacer un buen uso de los marcadores del discurso, es decir, resumiendo, que se utiliza por lo general en el habla son tan mayormente inconsciente y aparentemente no contribuir de manera significativa al contenido de la discusión, sino apoyar y hacer hincapié en la interacción de los turnos y tienen la función, en algunos casos, posponer a un conocimiento compartido, proporcionar ejemplos, paráfrasis o corregir parcialmente lo que se ha dicho. (Bazanella, 1995)

Prestar atención a los turnos de intervención, respetando la tendencia, es una regla básica de intercambio de conversación que, si se cumple, también podría interrumpir drásticamente rápidamente y la evolución positiva del conflicto. Todas las interrupciones pueden, de hecho, los conflictos y fomentar la acción en el aumento de la hostilidad, sobre todo si se acompaña de un mayor volumen de la conversación, por largas jornadas de trabajo se superponen, por la insistencia y persistencia en la interrupción. Por tanto, es importante tratar de no hablar juntos, aunque en las situaciones cara a cara suceder con mucha frecuencia y la serie de debates públicos o divulgar ejemplos en abundancia.

Escuchar la retroalimentación es una disposición muy importante, ya que permite reformular sus mensajes en la base de la evidencia proveniente de la otra persona.

Centrarse en el rendimiento, evitando que hacer ningún juicio sobre la gente, pero siempre y sólo en los temas en discusión, es otro modo básico de escuchar y conscientemente la gestión de las negociaciones. No hacer de ideas preconcebidas de la otra persona. La gente a menudo se basan en lo que sucedió en el pasado para predecir lo que sucederá en el futuro, pero esto es un atajo cognitivo que no siempre tiene mucho que ver con el aquí y ahora. En otras ocasiones se tiende a sacar el tema a nivel personal, en forma de chantaje usando frases como "Yo te lo dije" o "Uno siempre quiere tener razón." Estas formulaciones impiden la comunicación para mantenerse dentro del tema y el habla en movimiento por el argumento de la forma de relación interpersonal. En estos casos es útil para tratar de restablecer el equilibrio entre los aspectos emocionales relacionados con el informe y los aspectos cognitivos relacionados con la resolución de problemas en torno al cual se está discutiendo.

De lo anterior podemos desprender la necesidad de considerar modelos de negociación para tratar los conflictos que originan la relación Estado-Sociedad, señalaremos cuatro configuraciones de negociación presentadas por Thomas R. Coloso y Arthur Eliot Berkeley. (Coloso, 1989)

A continuación señalaremos las configuraciones y negociaciones:

Negociación horizontal (H)

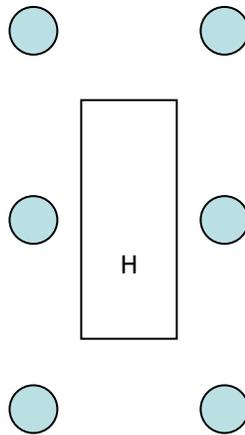
Negociación interna (I)

Negociación vertical (V)

Negociación en privado (P)

Señala diferentes configuraciones de negociaciones dependiendo del contexto y la manera en la que se suscitan las mismas.

La negociación horizontal es por lo general la más utilizada, solamente tiene una configuración: la horizontal o a través de la mesa.



“La actividad a través de la mesa puede incluir intercambio de información, adopción de poses, urbanidad, discursos, gritos, palabrotas, ruegos, catarsis emocional, amenazas, lloriqueos, etcétera. Entonces, ¿donde se lleva a cabo la verdadera negociación? Principalmente dentro de los propios grupos negociadores, fuera de la mesa, en las juntas de comité, donde se decide que se va a prometer, cuando se va a prometer y quien lo va hacer”. (Coloso, 1989)

La negociación a través de la mesa facilita la igualdad de condiciones para una buena comunicación entre las partes.

Cuando la sociedad civil y el Estado aceptan sentarse en una mesa de negociación podemos deducir que asistirán a la negociación con voluntad de resolver el conflicto, el principio de voluntad de las partes, es el principio fundamental de todos los métodos alternos de solución de conflictos, incluyendo la negociación, generalmente con anterioridad ya han llegado a algunos acuerdos previos, lo cual genera la confianza de que existe voluntad para solucionar de manera colaborativa la controversia.

El Estado actualmente necesita autoridades que se acerquen a la comunidad, que además de sus funciones tradicionales tengan como objetivo la formación, promoción y desarrollo de todos sus habitantes. Se requiere de una autoridad que tenga en cuenta el pensamiento de la ciudadanía, que elabore o plantee modelos hacia una inclusión de la sociedad civil en la toma de sus decisiones. No hay Estado democrático de derecho que no sea resultado de procesos sostenidos y productivos de negociación política, de la búsqueda y la obtención de consensos.

Se necesita escuchar, participar, colaborar tanto los ciudadanos como las autoridades; no sólo que el acercamiento se dé en época electoral, sino además, en el acontecer diario de la administración del Estado, en la escucha activa de las necesidades de ambas partes, en la búsqueda de soluciones en conjunto para solucionar los problemas que se presentan en la complejidad de las interacciones de la sociedad.

CAPITULO III. EL ESTADO COMO ELEMENTO DE CONTROL SOCIAL

3.1 El Estado

Montesquieu, Rosseau y Locke tienen una gran relevancia histórica por formar parte del pensamiento que llevó a Europa a trascender más allá del poder absoluto de la Monarquía (Meyer, 2005). Los derechos del individuo fueron el motor del cambio social y político; la dignidad y la libertad del ciudadano fueron dotados de un espacio protegido para su expresión.

El Estado ha sido analizado desde diversos enfoques y disciplinas, el que nos ocupa es el análisis que considera al Estado como una unidad colectiva o de asociación. “Ésta es una concepción muy antigua porque en la literatura greco-latina se encuentran ya expresada la idea de que la comunidad política es la unión permanente de hombres asociados, encontrándose palabras para designarla como: *conocía*, *societas*, *res pública* y *coetus*”. (Porrúa, 2004)

A lo largo de la historia se ha tratado al estado como un conjunto de hombres asociados, pero un factor presente en todas las etapas de comprensión del Estado es la de que los hombres unidos tienen un fin, que ha sido entendido de diversas formas, desde que su fin es la comunicación espiritual para una comunión espiritual, hasta el bien común.

Se entiende que los hombres se unen para algo, y ese algo es un aspecto benéfico a su condición inicial, es decir, que mantenerse unidos es más beneficioso para ellos que mantenerse aislados. Para ello requieren de mutuo apoyo y colaboración, se necesitan los unos a los otros para lograr la meta común que es la protección moral y real que provee la unión.

Existe otra concepción del Estado que nos resulta cercana a la participación ciudadana y es la que comprende al Estado como una institución social. (Porrúa, 2004) En donde se concretiza la idea objetiva del bien público temporal de una sociedad humana, como un centro magnético al que vienen a confluir las voluntades de los gobernantes y los gobernados, lográndose una conjunción armoniosa que asegure su perduración indefinida, perduración que se logrará en la medida que se realice la conjunción.

Es de suma importancia éste aspecto del Estado, debido a que poco a poco las voluntades de los gobernados se han separado de las voluntades de los gobernantes, el crecimiento población y la conformación de las nuevas ciudades como grandes urbes, dificultan el encuentro de ambas voluntades. Si no se logra una comunión armoniosa estaremos en posición de ver cómo el Estado puede perder la batalla de la perdurabilidad, y en la época moderna también aplica a la democracia.

Se han suscitado recientemente cambios drásticos en los gobiernos latinoamericanos y se debe fundamentalmente al fracaso en la comunicación entre gobernados y gobernantes. Los ciudadanos reclaman mejor calidad de vida y los gobiernos no han escuchado sistemáticamente dichas necesidades, lo que mino la armonía y llevó a la población a romper con el equilibrio y apostar por cualquier propuesta que tenga intención de escucharlos. Este proceso ha iniciado pero aún faltan países que están en riesgo de quiebra del equilibrio. México no es la excepción, el año 2006 vivimos unas elecciones altamente complicadas por que la población hablo con sus votos, castigó con su voto y está buscando ser escuchada de forma desesperada.

México tiene frente a si un complejo escenario, porque debe buscar la forma de reencontrar el diálogo con sus gobernados y escuchar sus demandas, debe facilitar la participación ciudadana y atender sus demandas para aminorar la crisis de la “armonía” y garantizar la perdurabilidad del Estado tal y como lo conocemos.

Porrúa (2004) explica el fenómeno desde el punto de vista de la modificación del poder, en donde los cambios en el poder pueden darse por dos procesos; evolución o revolución. Ambas acarrear las mismas consecuencias, cambios en la conformación del Estado. En Latinoamérica que el proceso ha sido fundamentalmente por evolución, los gobiernos democráticos han perdido poco a poco su legitimidad por no responder a las necesidades de los ciudadanos.

Porrúa también asocia el bien común a la desaparición de los Estados, al afirmar que las causas son la falta de alguno de sus elementos, por tanto, si se perdiera el territorio de un país, si faltara la población, si no existiera un gobierno en funciones o si dejara de buscarse el bien común a cambio del provecho particular de los gobernantes, estaríamos ante la fuerte posibilidad de que el Estado pudiera desaparecer. (Porrúa, 2004)

Por otro lado, la ciudadanía también ejerce un poder importante porque tiene la capacidad de quitar legitimidad a su contraparte, legitimidad que es la misma fuente de su poder; y además puede interferir en la vida cotidiana de la comunidad, realizando actos de manifestación de su fuerza, desde una simple caminata silenciosa, a el levantamiento armado o rebelión en última instancia, gobiernos que no han vivido guerras en sus últimas décadas suelen quitar importancia al poder de la ciudadanía, pero los países cuyas ciudadanía han derribado gobiernos, han realizado guerras civiles no dudan en tomar con reservas y cuidado las necesidades sociales. Especialmente los gobiernos latinoamericanos han tenido oídos sordos a los llamados de su sociedad, hoy en día, Latinoamérica es un caldo de cultivo para graves conflictos sociales, la calidad de vida se ha mermado al grado de que a la población no le interesa ni la democracia ni el deber ser.

DEFINICIÓN DE ESTADO

Según Charles Tilly, se define al Estado como: "Una organización que controla la población que ocupa un territorio determinado constituye un estado en la medida en que se diferencia de otras organizaciones que trabajan en el mismo territorio; es autónomo; está centralizada y sus componentes están formalmente coordinados entre sí". (Tilly, Coerción, capital y Estados Europeos, 1992)

El estado es una organización, un conjunto de reglas recursos e instalaciones que se organizan con carácter político. El Estado reconoce que las personas sujetas a su propia capacidad y el poder tienen intereses no políticos que se pueden desarrollar y llevar a cabo de forma independiente, y se ha comprometido a regular y controlar sólo en actividades privadas generales y abstractas que resultan de los propios individuos. Esto se aplica, en particular, para sus actividades económicas: producción y distribución de la riqueza son relegados a la esfera de las instituciones de propiedad privada.

El Estado asume un control exclusivo y continuo de la potencia máxima de la coerción; la autonomía del Estado no puede ser revocada por la normativa legal, pero sólo para ser desafiado, haciendo uso de sus propios recursos (conflicto armado).

El poder del Estado se ejerce en un territorio identificado e identificable. El Estado se convierte en un sistema. Sus componentes no pueden considerarse como centros independientes de poder, sino como órganos que articulan y en conjunto incrementan el poder del Estado en su conjunto, lo que le permite operar con mayor eficacia.

La definición clásica de la democracia habla de la participación activa y directa de los ciudadanos.

“Las recientes teorías de la democracia participativa, de la sociedad civil y del espacio público han avanzado en términos de una ciudadanía activa que lucha por los derechos universales de la ciudadanía, coopera con el Estado, se enfrenta políticamente con él, hace valer sus argumentos en el espacio público”. (Olvera, 2008)

Es necesario escuchar el ruido social y como gobiernos resolver los conflictos y mantener a la población en latencia cero, porque un conflicto menor social puede elevarse y enardecer a la sociedad, lo que no convendría al Estado.

3.2 El Estado como negociador y parte.

Con respecto a la creciente diferenciación interna del estado, y el aumento de la diversidad de sus actividades de acuerdo con Renate Mayntz las actividades del Estado se dividen en cinco categorías:

Regular las relaciones entre una sociedad y otra nacional; regular las relaciones entre las entidades de las personas y organizaciones dentro de la empresa; que los recursos disponibles para el sistema político-administrativa; prestación de servicios diseñados para satisfacer las necesidades colectivas que no se contemplan en las dos primeras categorías y orientar el desarrollo hacia ciertos objetivos sociales, como el aumento de la integración nacional, la igualdad social, el crecimiento económico, la mejora de la salud pública, o una mejor educación. (Mayntz, 2001)

Los ciudadanos tienen diversas vías para lograr incidir en alguna política pública que afecte su área de influencia personal, lo puede hacer de manera individual o también puede agruparse para fortalecer su postura ante el gobierno.

Dienel menciona algunas formas de participación que pueden ser utilizadas por los ciudadanos, la administración, el parlamento, los partidos políticos, el plebiscito, las comisiones asesoras y los movimientos de iniciativa ciudadana. (Dienel, 2000)

La administración es la organización que forma parte del Poder Ejecutivo que está especializada en alguna materia que afecte directamente al ciudadano, éste puede presentarse ante la administración individualmente y solicitar ser atendido por los canales previstos para ello. Muchas organizaciones están preparadas para retroalimentarse con las necesidades ciudadanas y es capaz de reaccionar y actuar ante ellas, en la medida de lo que la norma administrativa les permita ejercer, así como el nivel de flexibilidad de la organización.

El voto es la forma de participación en los congresos o parlamentos y también en algunos casos, en el poder ejecutivo. También el ciudadano puede participar como elemento activo del poder electo, es decir como diputado, senador, gobernador, alcalde, o presidente, según sea el caso. De ésta manera al estar muy cerca de la toma de decisiones puede tomar de las necesidades ciudadanas la iniciativa para incidir en las políticas públicas o en las leyes. Los partidos políticos ofrecen muy diversos niveles de opciones de participación, según sea el nivel jerárquico en que participe el ciudadano dentro del partido, conforme más alta sea su jerarquía estará en mayor disponibilidad de traducir las necesidades ciudadanas en proyectos de ley o modificaciones a las políticas públicas.

El plebiscito es una forma directa de participación ciudadana que no implica la asistencia periódica a ninguna organización ni su pertenencia directamente como es el caso de los partidos políticos. Se presenta generalmente como una votación por escrito, sin embargo aunque es de gran utilidad es muy pobre su utilización, porque conlleva un gasto para su organización y un costo político en contra del gobierno en caso de que la población repruebe alguna política propuesta por él.

Los consejos consultivos están formados por intereses organizados que se reúnen de forma periódica. Su composición está vinculada a los grupos de interés y no en ciudadanos individuales, es decir, el consejo está formado por sub-grupos de poder dentro de la sociedad que buscan tener injerencia en las políticas públicas que les atañen. Por tanto, los ciudadanos pueden participar si previamente forman parte de algún grupo de presión.

Por otro lado, Anduiza y Bosch mencionan como formas de participación además de las anteriores; el participar en manifestaciones o actos de protesta, el boicotear determinados productos por razones, éticas, políticas o medioambientales, desobedecer una ley por razones políticas o éticas, contactar con los medios de comunicación o con los representantes políticos por cuestiones públicas o portar distintivos con contenido político. (2004)

Los ciudadanos podemos utilizar cualquiera de las opciones anteriores en diferentes maneras, intensidades y frecuencias. Es decir un ciudadano puede votar cada tres años, pero mandar una carta a un periódico cada año o asistir a las juntas de un comité de mejora cada mes.

La participación depende de muchos factores como es la edad, el sexo, la escolaridad, la zona de residencia, entre otros. Cuando una acción impacta negativamente en los ciudadanos, éstos tratarán de hacer notar su molestia y posteriormente tratarán de incidir en la toma de decisiones de políticas públicas que lo están afectando.

Cuando los ciudadanos agotan sus cauces naturales y se enciende un conflicto social y político, es necesario que el Estado esté atento y atienda las necesidades de la comunidad, un elemento de manejo del conflicto es la negociación política que ha sido poco explorado por el gobierno mexicano, porque no ha especializado algún área gubernamental para su incorporación como política pública de reacción inmediata, con preparación para el tipo de conflicto.

ACCIÓN INDIVIDUAL VERSUS ACCIÓN COLECTIVA

Señalan Anduiza y Bosch además, que “la sociedad actual cuenta con una gran organización que gobierna a los ciudadanos y es complejo y amplio en funciones y acciones. Sin embargo en ocasiones dicho aparato gubernamental no funciona con suficiente efectividad, los ciudadanos sufren continuamente en su vida cotidiana molestias ocasionadas por decisiones de gobierno equivocadas o por la ausencia de éstas” (2004)

El ciudadano trata entonces de ser escuchado y de que se atienda su particular necesidad, pero una voz se ahoga entre toda la actividad política y administrativa del Estado. Pero cuando éste ciudadano encuentra a otros con la misma necesidad y es capaz de formar un grupo unido y con intenciones de seguir en su lucha por influir, iniciará una acción colectiva de grupo de poder. Las condiciones para que el grupo tenga éxito son muchas, algunas estarán al alcance del grupo, como mantener la cohesión y organizarse jerárquicamente, pero algunos factores escapan a su control, como lo es un cambio en la paridad cambiaria, una firma de un tratado internacional, una coyuntura histórica, la atracción de los medios de comunicación.

Un individuo no puede fácilmente lograr acercarse a las toma de decisiones de gobierno y menos aún podrá lograr que su asunto particular llegue a la “agenda política”. Para acercarse a dicha meta necesita poder, y el poder se lo da la cohesión y la capacidad de movilidad de un grupo. El grupo de ciudadanos organizados trata entonces de incidir en alguna decisión gubernamental y es capaz de aprender y tener conductas repetitivas.

Olson (2001) afirma tras una investigación que los grupos que tienen acceso a incentivos selectivos, probablemente actuarán con mayor frecuencia de manera colectiva para obtener bienes colectivos, que los grupos que no disponen de tales incentivos. Además es más probable que los grupos reducidos emprendan una acción colectiva en comparación con los grupos más numerosos. Es decir, que si un grupo logra obtener beneficios para su organización debido a su presión, repetirá su conducta y actuará de forma colectiva nuevamente para lograr acceder a la toma de decisión o a la implantación de políticas públicas.

La experiencia de Perú desde el 2006 en cuanto a la negociación de conflictos sociales divide los conflictos susceptibles de negociación según el área de impacto; en primer término señala los Conflictos de gobernabilidad local y regional; conflictos minero-energéticos y socio-ambientales; conflictos laborales; conflictos hídricos y por proyectos de riego; y conflictos varios. (Caballero Martín, 2012)

Todas las actividades que realiza el Estado, donde tiene interacción con los ciudadanos y no estén expresamente señaladas son susceptibles de negociación.

CAPITULO IV. EL CONFLICTO

4.1 Concepto

El rencor, el odio y la violencia pueden incrementar un espiral de violencia que genera una contra-defensa e incluso la venganza. Este espiral podría volverse una especie de cáncer con metástasis destructivo, que ya va más allá de solucionar un problema y conseguir resultados en un objetivo determinado; de ésta manera el conflicto puede crecer, disminuir, desaparecer y reaparecer por un tiempo prolongado de tiempo.

Una de las teorías básicas sobre cómo surgen los conflictos es la relativa a la frustración de las necesidades que pertenecen a todos los seres humanos. En los años 50 un joven psicólogo, Abraham H. Maslow, se hizo cargo de un estudio sobre las necesidades. “Clasificó las necesidades en una jerarquía en la que las necesidades fisiológicas de supervivencia (alimentos, ropa, aire, vivienda, etcétera) fueron clasificados como primarios, seguidos de las necesidades de seguridad y las necesidades sociales y cognitivos, capaces de satisfacer gran parte de la simple supervivencia”. (Maslow, 1991)

Maslow señala que cuando se cumplen las dos necesidades básicas de supervivencia y la seguridad, que trae a la conciencia de la necesidad de relacionarse y de pertenecer, que definió las necesidades sociales y de pertenencia. Entonces, cuando las personas desarrollan buenas relaciones, éxito, es decir, para dar y recibir amor y son capaces de trabajar y jugar en un grupo, entonces emerge en la conciencia una cuarta serie de necesidades. Estas son las necesidades de estima y la autoestima, el impulso para mejorar y para definirse a sí misma a través de sus logros. Por último, en la cúspide de su pirámide colocó lo que llamó la autorrealización, el impulso para desarrollar todo su potencial, para perseguir sus ambiciones para convertirse en la única persona que potencialmente es.

Desde principios de los años 80 la idea está tan extendida que muchos conflictos se basan en la negación de las necesidades humanas básicas y que no puede hallarse una solución si no se toman en cuenta estas necesidades. Comunicar las necesidades reales se toman en cuenta también se ayuda a la otra parte para comprender realmente lo que se quiere.

El concepto de conflicto ha sido adoptado como una de las claves para entender la diversidad del fenómeno social de nuestro tiempo. Toda ciencia social tiene una definición específica congruente con su punto de vista analítico, e insiste en un ámbito como la aplicación específica.

La psicología habla de la situación de conflicto en relación con las fuerzas emocionales. El costo incurrido en el nivel de la personalidad es proporcional a la dificultad de encontrar una solución al conflicto. Por supuesto, no se debe olvidar que el proceso de formación de la personalidad puede ser entendida como el resultado de la capacidad de los excesivos costos que este tipo de tensión, o si lo prefiere al conflicto intrapersonal, sujetos al actor individual.

En la literatura que a continuación establece una relación directa entre las formas de conflicto conflictos intra e interpersonales, sino que también es la dirección inversa. La dinámica interior-exterior-que cubren el interior de los distintos campos de la acción social están operando en un multi-direccional con el resultado de que las tensiones internas causadas por la oposición instinto-represión del individuo pueden encontrar una salida en la agresión hacia los demás.

La reflexión sobre la transferencia de los conflictos psíquicos en el ámbito de la empresa representa un tema recurrente en el pensamiento sociológico clásico cada vez que aborda el tema complicado y aún sin resolver, la relación entre el individuo y la sociedad, una referencia es una necesidad, que tiene un valor que no es sólo histórico, a la Teoría de Campo, desarrollado por Kurt Lewin. (Arnoletto, 2007)

Lewin fue un maestro de la psicología social, ya que siempre se ha esforzado por imponer la prueba en un área problemática en la frontera entre la sociología y la psicología social se vuelve extremadamente lábil, como lo demuestra en sus famosos ensayos Resolución de Conflictos Sociales. (Lewin, 1978)

Lewin desarrolla una perspectiva dinámica para el estudio de los procesos psicológicos y sociales de la relación entre la situación práctica individual y concreto. Su "teoría del campo", sostiene que, además de presiones psicológicas (interno), existen y operan las presiones sociales (externos), y su combinación en diferentes situaciones concretas define la formación, de tiempo en tiempo, de un espacio psicológico socialmente determinado que bien llamado "campo".

El estudio sistemático realizado por Lewin en la reacción de un actor que se encuentra con un dilema de elección en un campo bajo tensión que no llegan a una propuesta de tipología de los conflictos expresados en forma de tipos ideales: el conflicto entre las fuerzas del instinto; el conflicto entre las fuerzas de las fuerzas instintivas y paro, el conflicto entre las fortalezas personales y las fuerzas inducidas.

Más allá de su poder explicativo, el tipo de Lewin destaca una de las orientaciones ideológicas más comunes en la investigación sobre el tema: los conflictos son endémicos de la naturaleza humana (y la sociedad), y ya que a veces son perniciosos y deben hacerse desafíos: la tarea esencial de la investigación, entonces, sería la de localizar a un punto de equilibrio y, por tanto superado.

Otro intento importante, ya que se llevó a cabo en un área interdisciplinaria, a pesar de que tenía tal vez una mayor coherencia en la economía y las relaciones internacionales, se debe a la teoría de juegos, con el propósito de que sea eminente para analizar la acción de los actores que se enfrentan en la tierra donde se predeterminan las reglas y condiciones del juego.

En cierto sentido, esta orientación constante de la dinámica activa en el juego del conflicto se desarrolló entre los actores refleja el ajuste indispensable racional en la dinámica del juego con rigidez. Si está en la naturaleza del juego tiene reglas que guían la conducta es igualmente típica del conflicto tendrá lugar sin reglas (lo que es, al menos en algunas de sus formas emergentes socialmente) y su duración no es fija.

Una definición sociológica del conflicto tiene sus raíces en la filosofía social y política. No se puede no mencionar los nombres de Maquiavelo, Hobbes, Hume y Ferguson, indican que en la lucha por la existencia y en el principio de la supervivencia y en el dominio de los más dotados de un principio de organización de la sociedad.

Los diferentes enfoques analíticos presentan una estrecha relación entre el conflicto, el cambio y la creciente complejidad de la sociedad global. El Análisis sociológico nos ofrece, por supuesto, una visión del conflicto como un fenómeno colectivo. Esto significa que los actores que sostienen que lo hacen en el nombre de las más diversas clases sociales y de actuar en defensa de un esfuerzo para desarrollar intereses antagónicos que tienen, sin embargo, las connotaciones mucho menos de lo que piensas. La acción del conflicto revela, promueve y refuerza la clase social de los que están abiertos a la competencia.

La fenomenología del conflicto se reconstruye a partir de la encuesta que la sociología conduce desde hace décadas en torno al problema del orden y el cambio. La revisión de las teorías que tenemos la intención de presentar de una forma muy selectiva en los párrafos siguientes se demuestra, en una inspección más cercana, que el orden social típica de la época contemporánea se manifiesta como un cambio en el orden en que sabe cómo mantener a algunos de sus elementos, e incluso en señal de protesta y la disidencia.

El conflicto y el ajuste del conflicto asumen la función fundamental para garantizar que este tipo de orden no es estática a las necesidades, de hecho, de un tipo particular de cambio. La primera tarea que se cumple, sin embargo, parece ser centrarse en los conceptos. En esta esfera de interés la distinción clásica entre la guerra y el conflicto merece ser establecido, a menos que desee tomar el abuso de la terminología que se paga severamente en los análisis.

La guerra se caracteriza por el conflicto y por la reversión esperada del total oponente física o social y por lo general es entre los dos sujetos colectivos que tienen por objeto la supresión de la autonomía del otro (el enemigo), para eliminar sus raíces en el área e incorporar todos los recursos y por los medios que utiliza son de extraordinaria importancia la expresión institucional de una organización (el ejército). La guerra no es raro que pueda ser consecuencia de un conflicto que se vuelve crónica y puede dar solución a sus problemas sólo a través de una forma de confrontación total y violenta.

Difícilmente, «hay que mencionar que en el mundo moderno son especialmente Estados nacionales para promover las grandes guerras y para controlar los efectos devastadores, los Estados-Nación son especialmente los titulares en forma de casi-monopolio de los medios de coerción más importantes.

Una de las posibles definiciones del conflicto es el que lo presenta como una relación de oposición que existe entre al menos dos agentes, individuales o colectivos, ya que persiguen objetivos incompatibles.

El conflicto según Cascón, se puede definir como “aquella situación de disputa o divergencia en que hay una contraposición de intereses o necesidades antagónicas entre dos o más partes” (Cascón Soriano, 2001)

El conflicto es una dinámica que contiene actores, metas o intereses incompatibles y problemas.

Respecto a los actores, pueden ser dos, o muchos, los objetivos pueden ser incompatibles en su totalidad o en una parte, e incluso pueden ser mutuamente excluyentes, cuando los dos actores quieren el mismo resultado pero para su beneficio. Cuando las metas son incompatibles surge el problema, cuando no se cumplan los objetivos más básicos, las partes pueden sentir frustración y esta puede conducir a la violencia física o verbal.

El conflicto se refleja en las cuotas de poder que determinan una forma de relación diferente a la vista de una renovada distribución de los recursos que los actores se oponen consideran esencial. Charles Tilly escribe que "no hay conflicto social cuando una persona o un grupo de presentar reclamaciones de negativa hacia otras personas o grupos, demandas que, de cumplirse, podría dañar los intereses de los demás, es decir posibilidades de llegar a una situación deseable de otras personas" (Tilly & Tarrow, La política del conflicto, 2008)

Incluso con más claridad, tal vez, la definición propuesta en su Diccionario de Sociología de Luciano Gallino: define conflicto social «un tipo de interacción más o menos consciente entre dos o más entidades individuales y corporativos, caracterizados por la divergencia de objetivos tales, en presencia la escasez de recursos ya que los sujetos pueden alcanzar estos objetivos al mismo tiempo, hacerse objetivamente necesarias o indispensables para aparecer subjetivamente, a cada una de las partes, neutralizar o desviar para otros fines o evitar la acción de los demás, incluso si esto significa tanto infligir intencionalmente esos daños, o soportar los costos relativamente altos en la cara del objetivo perseguido". (Gallino, 1993)

Para efectos de la definición sociológicamente para delimitar el campo, puede ser útil recordar una propuesta de Dahrendorf, que se divide en cinco tipos de conflictos: conflictos dentro y entre las funciones sociales individuales, los conflictos dentro de los grupos sociales individuales, los conflictos entre grupos sociales organizados (grupos de interés) o no organizados (cerca de grupos), los conflictos entre los grupos si se organicen a través de toda una sociedad, los conflictos internos dentro de las unidades más grandes. Se puede considerar más tripartita evaluar la relación jerárquica que se establece entre las partes en conflicto: los opositores de igual rango; oponentes superiores o subordinados unos a otros; toda la unidad contra una de sus partes. (Dahrendorf, 1979)

Todavía se puede mejorar aproximar la ampliación del ámbito de la investigación en el conflicto si se toma en consideración algunas distinciones. Conflicto entre el conflicto realista y no realista: el conflicto se debe a un conflicto real de los valores de interés en contra de un objetivo concreto y para un objetivo específico, el conflicto no es realista deriva de los impulsos agresivos subjetivos que se pueden descargar en contra de cualquier tema.

Entre conflicto potencial y activo: el conflicto potencial es una situación que puede dar lugar a procesos en conflicto, el conflicto activo es un comportamiento de conflicto empíricamente observable.

Conflicto manifiesto y el conflicto latente: el manifiesto conflicto observable entre dos o más partes, en algunos casos, es sólo un síntoma de un conflicto diferente y más profundo de lo que se puede ver la verdadera naturaleza y de la que los propios actores no siempre tienen conciencia.

Entre las explicaciones generales del conflicto vale la pena recordar la serie de meta teorías útiles para dirigir la investigación, la teoría y la interpretación de los acontecimientos conflictivos propuestos por Tilly. El primero es la meta-teoría de la tensión social (Tilly & Tarrow, La política del conflicto, 2008).

Se asume que las personas perciben a la compañía como de orden superior a ellos y luego viven el conflicto como un hecho patológico que debe prevenirse y combatirse. El razonamiento sociológico que se basa tradicionalmente en esta meta teoría es la anomia de Emile Durkheim, que se une al conflicto.

La segunda meta teoría es el de la lucha entre los grupos. Se supone que la estructura de la sociedad está formada por los enfrentamientos entre individuos y entre los grupos en defensa de los intereses cuando se mezclan la participación de la explosión del conflicto. Karl Marx es la mejor expresión del enfoque conflictualista de acuerdo con esta meta-teoría.

La tercera meta-teoría de carácter intrínseco. Tiene una connotación específica en términos de determinismo biológico: el conflicto se deriva del instinto de lucha y agresión, por ejemplo, Konrad Lorenz cree que produce sobre la base de la selección genética que se basa en la supervivencia de la especie en esta capacidad. Estos complementan los enfoques en esta meta-teoría marcadamente conservadora que se refieren a la naturaleza perversa del hombre e inmutable y la necesidad de orden que surge de este supuesto pre-social. Por último, el tipo de riqueza étnica, racial, religiosa es llevado de nuevo a la cuarta meta-teoría de las relaciones entre los grupos dependientes del conflicto a las lesiones y más en general a las estrías culturales que se cosen con un proyecto de ingeniería social que predica la educación cívica , el modelo pluralista de la sociedad, y similares. Es muy importante para la composición y la cancelación del conflicto que las relaciones entre los grupos se hacen más intensos y que las prácticas de comunicación se incrementan en todos los niveles y persisten en el tiempo.

El presupuesto total de los estudios llevados a cabo a raíz de estas meta teorías revela que la mayor parte de la investigación contemporánea adopta la meta-teoría de la tensión social y el de la lucha entre los grupos. Sin embargo, el marco social, que constituye en realidad el fondo del conflicto es muy variado en sus elementos constitutivos, ya que los actores están en el centro para terminar las estrategias adoptadas, no hay duda de que los meta teorías y teorías deben adaptarse a la heterogeneidad y la complejidad del marco empírico.

Una de las tareas fundamentales de las ciencias sociales es controlar racionalmente los aspectos críticos que las dos grandes revoluciones han producido en la esfera política y en la esfera de la economía, el fin eminente de la sociología parece ser la de encontrar un orden social eficaz para ayudar a la evolución social.

Las clases sociales se configuran en la composición de la forma histórica dominante de la propiedad. En las sociedades antiguas de la producción se basa en la propiedad de los esclavos, la clase principal de los patricios era que los dueños de esclavos que se oponían a los plebeyos, una especie de clase intermedia que no era un esclavo, sino incluso el propietario de la fuerza de trabajo en la economía de la época.

En la sociedad feudal de la propiedad de los medios de producción coincide, sin embargo, con la propiedad de la tierra y los campesinos se deduce que la clase dominante está formada por la aristocracia terrateniente que apoya y se opone a una tercera clase

Formada por los artesanos urbanos y comerciantes del núcleo de la burguesía moderna que va a revolucionar la parte posterior de la estratificación.

En la sociedad capitalista, que es la situación contemporánea del socialismo científico, la forma de propiedad emergente es la del capital industrial. La división de la clase principal se extiende entre los propietarios de los medios de producción (empresarios burgueses) y el proletariado (obreros), que posee sólo la fuerza de sus manos y se ve obligado a vender en el mercado de trabajo. Uno no puede dejar de recordar la famosa frase del Manifiesto del Partido Comunista: "La historia de todas las sociedades, celebradas hasta el momento, es la historia de las luchas de clases. Hombres libres y esclavos, patricios y plebeyos, señores y siervos, maestros de los líderes y los artesanos que participan en la empresa, en una palabra, opresores y oprimidos artes, estaban constantemente en desacuerdo entre sí y realizados en una lucha ininterrumpida, a veces obvio para a veces disfrazada, una lucha que es siempre más, o con una transformación revolucionaria de la sociedad en su conjunto, o con la ruina total de las clases beligerantes". (Mark & Engels)

Mientras que en las viejas formas de estratificación de la sociedad era muy articulada con el resultado de que el conflicto entre las clases torno en aspectos que no son uniformes, durante la consolidación de la sociedad capitalista hay una tendencia polarizante ", el conjunto de la sociedad se dividió en dos clases directamente opuestas: la burguesía y el proletariado". El conflicto refleja en sus manifestaciones de este proceso dicotomía que es funcional, sin embargo, en atribuir el mismo conflicto una extraordinaria capacidad para la transformación radical de la sociedad. A Marx le interesa la reconstrucción de los métodos de formación de las clases sociales como agentes de cambio histórico.

Simmel ha demostrado la necesidad de tomar el conflicto como una unidad, esto es, como una relación en la que la tensión introducida por los elementos disociativos es, sin embargo, que se caracteriza de una forma asociativa. De hecho, la victoria total de uno sobre el otro implicaría no sólo el fin del conflicto, sino también la asociación. (Silva García, 2008)

En este mismo escenario parece estar inspirado en el famoso manual de Introducción a la Ciencia de Sociología de 1921 los fundadores de la Escuela ecológica de Chicago. Robert E. Park y Ernest Burgess propuso una distinción entre la competencia y el conflicto de una manera formal, que se hizo eco de la teoría de juegos con un sentido sociológico que no encontraron espacio en las teorías contemporáneas.

La competencia es una forma de lucha entre los individuos y/o entre los grupos que no implique la necesidad de contacto y la comunicación, como sucede en caso de conflicto. La competencia es una forma de lucha constante e impersonal, el conflicto es intermitente y personal.

Según Dahrendorf, esta distinción entre la competencia y el conflicto no tiene mucha relevancia ya que en ambos casos la base del litigio no es la escasez de recursos. En suma, parece que sea más útil para el trabajo de investigación sociológica sobre los diferentes tipos de conflictos depende del marco institucional de referencia, ya que, además de ser promovida por los distintos actores, de esta manera los conflictos tienen una caracterización específica. De esta manera, por otra parte, viene de la ambigüedad de referencia que, en retrospectiva, está contenido en la expresión de los conflictos sociales en los que no se alegó en el juicio de los límites y áreas de expresión. (Dahrendorf, 1979)

La sociedad post-capitalista se caracteriza y se compone de muchos grupos en conflicto entre sí sobre la base de intereses concretos y que se derivan de las diferentes formas históricas que el principio general de la autoridad asume en diferentes asociaciones. Pero de lo que ya se ha dicho en el capítulo dedicado a la autoridad, y aquí debemos recordar sólo los efectos que esta concepción de la estructura social en la dinámica del conflicto inducen general.

Las clases se basan únicamente en la participación o no; en el ejercicio de la autoridad, entonces las clases económicas no representan si no una manifestación del fenómeno de las clases. La participación en el control de los medios de producción, como un caso particular de la autoridad, sólo sirve para explicar los conflictos que surgen en la industria. En general, la dicotomía de posiciones de autoridad es válida sólo en asociaciones específicas, lo que resulta en una especie de distribución diferenciada de la propiedad de la autoridad en el sentido de que un individuo puede participar la autoridad en una determinada asociación y ser totalmente libre en otro, y por lo general sucede así como así.

Apenas una clasificación de los individuos sobre la base de la autoridad en la sociedad resultaría en dicotomías netas totales. Es difícil, por lo tanto, la empresa está claramente dividido en dos: sólo la lucha entre dominantes y dominados, que participan en conflictos aislados dentro de las asociaciones individuales es inevitable. Las posiciones ocupadas con o sin autoridad determinar los intereses o el mantenimiento o modificación de un conflicto status quo. Sin embargo, no todos los grupos de interés son los grupos en conflicto. La diferencia de grupos particulares de conflicto de los otros grupos consiste "en las características formales de interés (latente o manifiesto) en los que se basan, que son los intereses relativos a la legalidad de las relaciones de dominación y sometimiento." Así que no pueden ser considerados como conjuntos de asociaciones en conflicto, como el club de ajedrez, pero sólo aquellos que la parte o el sindicato.

Las principales condiciones de la creación de conflictos de grupo son de carácter técnico, político y social, sino la formación de grupos de interés también reclama una reflexión sobre las condiciones psicológicas en el sentido de que es importante la identificación con las expectativas del grupo. Algunas condiciones, entonces, pueden prevenir la formación de grupos en conflicto: sobre todo la existencia de un estado totalitario y la inestabilidad de las convulsiones sociales posteriores importante: hay, en este caso a los dirigentes y de las ideologías, sino también otras condiciones fundamentales.

Dahrendorf tras haberse cerciorado de que las clases son en grupos definición maravillas conflicto cuáles son las consecuencias sociales de tal conflicto. Dahrendorf presionado que apoya firmemente el concepto de sociedad que ve el conflicto una característica esencial de la estructura y la dinámica del desarrollo social, y no sólo en vista de las consecuencias positivas para el fin en sí, sino también de los cambios que trae. Para ilustrar estos dos tipos de consecuencias, Dahrendorf utiliza el análisis de Lewis Coser, cuya relevancia es tal como para exigir la apertura de un paréntesis en la exposición de la dahrendorfiana tesis. (Dahrendorf, 1979)

Lewis Coser hizo una reevaluación del conflicto y sus influencias positivas en el desarrollo de la compañía y fue escrito en controversia con Parsons y las corrientes conservadoras en boga en los años posteriores a la Primera Guerra Mundial. Se debe señalar que se mueve incluso Coser dentro de una visión integradora de la sociedad que lo lleva a analizar una de las dimensiones del conflicto, el que tiene el efecto de mantener el grupo, la exaltación de su potencial integrador y de su cohesión interna. No es casualidad que el interlocutor privilegiado de Coser, el autor con el que interactúa en forma permanente, estableciendo una especie de continuidad con su tesis, es George Simmel. (Coser L. A., 1961)

Coser se ocupa principalmente de las condiciones de formación del conflicto fuera de los contextos institucionales, al mismo tiempo que el examen de las posibles consecuencias que el conflicto puede producir cambios en el orden social. En comparación con el funcionalismo de Parsons, de la cual como se ha mencionado, Coser se separa, el análisis del sociólogo norteamericano no se centra en las dimensiones funcionales del conflicto o las dinámicas a través del cual un orden social puede metabolizar el conflicto a través de la reconstitución de los procesos de integración, en lugar de considerar la inclusión social como una de las posibles consecuencias del conflicto y no el objetivo principal de la misma.

En su obra más importante en el conflicto, las funciones del conflicto social (1956), Coser destaca entre dos formas generales de conflicto: el conflicto externo y los conflictos internos a los grupos y órdenes sociales. El conflicto externo es el tipo de relación social que se establece entre dos grupos distintos o el orden social: la consecuencia más significativa del informe producido por el inicio del conflicto está representado por el fortalecimiento de la identidad colectiva.

Coser señala que las dinámicas conflictivas pueden jugar un papel, no tanto o no sólo, en el desarrollo de una crisis en las relaciones sociales, sino también crear nuevos grupos o nuevas formas de orden social, precisamente por la capacidad el fortalecimiento de los conflictos externos. (Coser L. A., 1961)

En relación con el desarrollo del conflicto interno, Coser pone de relieve tres aspectos importantes: En primer lugar, el desarrollo de los conflictos internos a los grupos o sistemas sociales lo cual constituye una descarga de tensiones de modo generados por las formas de disidencia y la desviación. Los conflictos internos expresan por un lado la existencia de fricciones y tensiones, y el otro para permitir la reafirmación de lograr la integración y la identidad en torno a la cual se reconoció a la agrupación. En otras palabras, aunque el conflicto interno, como el externo, mezclan elementos de la integración y la estabilidad del orden social, y la confirmación de la identidad de los miembros.

En segundo lugar, en el conflicto interno de una función integradora también se llevó a cabo por las formas de regulación del propio conflicto; es decir, el conflicto puede ser funcional a la cohesión del grupo de la derecha a través de la confirmación de los instrumentos y aparatos de institucionalización del conflicto. Una prueba de esta interpretación, si queremos actualizar el discurso, se puede detectar en la guerra durante una década ha devastado los países de la antigua Yugoslavia: la negociación de las diferencias étnicas y culturales a favor del desarrollo de la forma de los conflictos étnicos, ha sido complicada precisamente por el modo diferencial de expresión desprovista de su propia regulación e institucionalización.

En tercer lugar, la omnipresencia del conflicto interno no es necesariamente la desintegración índice de la sociedad, ya que, especialmente en la sociedad moderna, puede jugar también en este caso las funciones de integración. Coser ha escrito hecho de que la estabilidad de la orden de una sociedad diferenciada, y por lo tanto también tan flexible como la moderna ", se pueden ver, en parte, como un producto de continúa incidencia de los diversos conflictos que se cruzan" (Coser L. A., 1961)

Coser es citado por Dahrendorf, en particular, "la medida en que el conflicto es la resolución de un conflicto entre dos antagonistas, que desempeña un papel en la estabilización y se convierte en un componente integral del informe", y por último, "la interdependencia de grupos antagónicos y la intersección de los conflictos dentro de estas sociedades, tienen efecto uniendo el sistema social, a través de la eliminación recíproca de los conflictos y sirven para prevenir una ruptura lo largo de una sola línea de división social fundamental ". (Dahrendorf, 1979)

Coser ha puesto de manifiesto, entre otras cosas, el otro tipo de consecuencias: "El conflicto impide la calcificación del sistema social, proporcionando un impulso para la renovación y la creatividad." El conflicto es un elemento omnipresente de la vida social, incluso de acuerdo con Dahrendorf, que se derrama en el suelo teórico, se deriva del conflicto que la creatividad, la innovación, el cambio evolutivo, tanto a nivel individual como colectivo.

Dahrendorf ha reflexionado sobre el conflicto, señala que algunas experiencias históricas cruciales no pueden interpretarse adecuadamente a la luz de su primera formulación de la teoría de la lucha de clases. Esta observación nos lleva a afirmar que "la lucha de clases de hoy no es más que un caso particular de un fenómeno más general y eso significa que necesita un nuevo punto de partida en la teoría sociológica del conflicto político y el cambio social." Nuestro tiempo parece estar caracterizado por la falta de interés por la política y la competencia entre los individuos como un medio de auto-promoción de la competencia individual social y la acción colectiva son mutuamente convertibles y expresión homogénea de la misma fuerza social: la competencia.

Collins ha hablado sobre los conflictos en las organizaciones e instituciones grandes, destacando, en particular, los procesos de resolución de conflictos a través de la formación de las preferencias y motivaciones individuales, por un lado, y la dinámica de legitimación de la autoridad por el otro. (Collins, Cuatro tradiciones sociológicas, 1996)

Entre los diferentes modos de control de los conflictos en las instituciones Collins identifica tres principios generales, es decir, respectivamente: la coacción, las recompensas materiales y la legitimidad de los roles y normas. Cada uno de estos criterios es característico de las condiciones sociales distintas, incluso si en muchos casos, especialmente en las sociedades occidentales, que es muy común que estos tres criterios se mezclan. (Collins, 1975)

El interés de Collins por las consecuencias de estas formas de control social lo lleva a enfatizar que la práctica de la coacción produce fácilmente una actitud alienada de sus subordinados. Recompensas materiales son un factor de motivación, sin duda, más eficaz, pero los conflictos que surgen en torno a este criterio, representan un elemento de obstáculo para el desarrollo de las actividades, ya que reducen las motivaciones individuales exclusivamente a pagar por el material.

El principio democrático de la autoridad, según Coser, da la extensión a un mayor número de funciones, no sólo puede producir una mayor rendición de cuentas y la participación individuos activos a los intereses generales de la organización, sino que también facilita la identificación de los titulares de los roles para alcanzar los objetivos de la institución, por lo que los miembros tienden a reconocer más fácilmente la autoridad de los superiores, reduciendo las condiciones del conflicto. (Coser L. A., 1961)

En la lucha por el control de partes del aumento de la riqueza, el prestigio y el poder, incluso en organizaciones segmentación del poder si, por un lado reduce el autoritarismo típico de estructuras centralizadas para los demás puede conducir a la proliferación de las capas intermedias de la autoridad que , como suele ocurrir en las organizaciones burocráticas se orientan especialmente para maximizar el control de su propia esfera de poder, tratando de "transformar las situaciones en las que recibe órdenes en tantos pasa a otro". (Collins, 1975)

El efecto global se convierte entonces en la de una organizaciones de refuerzo internos que pueden actuar también como un factor de aislamiento social desde el medio ambiente fuera de la organización.

Touraine ha desarrollado el conflicto social de las líneas de análisis que proceden sobre la base de cuatro hipótesis de trabajo de un nivel muy general. (Touraine, Pour la sociologie tr. it. Per la sociología, 1978)

Primera Hipótesis: los conflictos de la sociedad post-industrial son generalizados; segunda hipótesis: en frente de un aparato de poder cada vez más integrado, la oposición con el apoyo de los actores colectivos arraigados casi exclusivamente dentro del contexto urbano; tercer supuesto: los conflictos sociales tienden a confundirse con la conducta desviada; cuarta hipótesis: los conflictos estructurales están separados de los conflictos relacionados con el cambio.

La sociedad sin clases y sin conflicto ya no es ofrecido por ninguna ideología y de cualquier partido político. Lo sagrado y la tradición desaparecen y se debilitan las instituciones que la reproducción social garantizada. Los conflictos se presentan independientemente de las clases y por diversas causas.

El poder se compara directamente con los movimientos de reivindicación que se organizan a partir de los problemas concretos y sin dejarse influir por la comunidad política.

La sociedad post-industrial elimina la centralidad del movimiento obrero organizado, porque los problemas de mano de obra, mientras que son de gran importancia han perdido auténtica centralidad política. Pierde el sentido de la diferencia entre el trabajo productivo e improductivo, así como la distinción entre casos de derechos económicos, políticos, ideológicos, una vez que los fundamentos. Los dos principales rivales capitalistas y los trabajadores ya no están en el centro de la escena de la batalla. La nueva imagen de los conflictos sociales "es el de un integrador centralizado, impersonal y, que tiene bajo su control, más allá de una simple clase de servicio, una verdadera mayoría silenciosa: el borde de esta minoría se proyectan excluidas, detenidas o simplemente desfavorecidos cuando no están completamente negados". (Touraine, Pour la sociologie tr. it. Per la sociología, 1978)

Con especial referencia a Europa y luego a un contexto social contemporáneo en la sociedad post-industrial tiene un gran espacio, el autor definió el movimiento social a largo plazo la reserva "los comportamientos colectivos que ponen en tela de juicio, por medio de un conflicto social, el "uso de los principales recursos y modelos culturales a su alcance: es decir, al mismo tiempo, sus conocimientos, sus modelos principales formas de inversión y producción y sus normas de ética, sus principios morales"(Touraine, 1992).

Según esta definición, que habla de los movimientos sociales en los términos de la conducta colectiva de nivel superior se revive la idea de que, al menos virtualmente, hay un conflicto central como impulsor de una sociedad determinada. La lucha de clases se subroga en el nivel de la organización del trabajo movimientos afirman estar tratando especialmente para mejorar los niveles salariales.

Touraine también leyó la reciente historia política de los países industrialmente avanzados occidentales en cuanto a la institucionalización de los conflictos laborales. Cada empresa se ha equipado con lo último en una forma de institucionalización de la democracia social en los países nórdicos, el camino de la democracia industrial de Inglaterra, propuso al Estado de Bienestar en Italia y Francia. (Touraine, 1992)

Pero no tiene sentido hablar sólo de los trabajadores, la comunidad estudiantil, con sus problemas de integración en una sociedad que es compleja y que se extiende a la extrema incertidumbre de su situación. De esta manera, los movimientos colectivos han surgido por diversas causas y con diferentes actores.

El punto clave del análisis de las nuevas formas de conflicto social se refiere primer objetivo de la lucha, sino también el actor que lo apoya. Ya no es un conflicto para desarrollar la economía, sino más bien para la gestión y la administración de los recursos.

"En la sociedad económicamente más avanzados de la lucha invierte un sistema más amplio de la organización social, la acumulación de poder por la manipulación del aparato y cada vez mayor en todos los sectores de la actividad social. La reclamación, que sea defensiva u ofensiva, atacando una forma de decisión y gestión, invierte el comportamiento de los actores sociales, en lugar de las leyes económicas". (Touraine, Pour la sociologie tr. it. Per la sociología, 1978)

Touraine es citado por Antonelli "El actor ya no se define por su lugar o sus funciones en una comunidad, sino por definir las tensiones, los conflictos, las transformaciones culturales y las relaciones sociales que maneja, sino también el levantamiento que se moviliza en contra de un dominio siempre más amplia y capaz de presentarse como racional y natural". (Antonelli, 2009)

Así, una vez más, la identidad social se construye a través de la oposición, el conflicto tiene una función importante para la construcción de nuevos sujetos y para que la empresa pueda escapar de los peligros de la petrificación de los valores sacrificados en la eficiencia débil altares y del consumismo.

4.2 Tipos de Conflicto

La relación de los individuos dentro de la sociedad en diferentes contextos y situaciones puede generar una diversidad en los tipos de conflictos, de ésta manera existen conflictos personales, matrimoniales, escolares, vecinales, laborales, de recursos de intereses, de objetivos, de poder, de dominación, competición, autoestima, identidad, expectativas, valores, creencias, principios, estructurales, normativos, de inadaptación, de información, atributivo, de relaciones personales, de inhibición, de legitimación y de cooperación.

En el conflicto de valores, diferentes valores, como la libertad orden inverso, puede conducir a un conflicto, ya que ambas partes con diferentes valores están dispuestos a hacer cualquier cosa para dar prioridad a sus propias ideas y creencias en total oposición al choque brutal hacia los que se consideran antagonistas.

Los conflictos por sus efectos o consecuencias pueden ser funcionales o disfuncionales. Los funcionales generalmente son de intensidad moderada que mantienen y mejoran el desempeño de las partes. Los disfuncionales tensionan las relaciones de las partes y limitan o impiden una relación armoniosa en el futuro.

Dahrendorf plantea por su apercibimiento el conflicto latente y el conflicto manifiesto. En el conflicto latente ninguna de las partes es consciente de la relación de oposición, o que tienen intereses incompatibles cuya consecución por una de ellos perjudica a la del otro. El conflicto manifiesto se da cuando por lo menos una de las partes percibe que uno de sus objetivos, intereses o preferencias está siendo amenazado por las intenciones o actividades de la otra parte. (Dahrendorf, 1979)

Caballero señala la clasificación de los conflictos sociales según el Estado de gestión: Conflicto social activo; conflicto social en negociación; conflicto social latente y conflicto social resuelto. (Caballero Martín, 2012)

Clasifica según sí se ha realizado algún acercamiento entre las partes, o gestión que permita la comunicación y el dialogo para negociar los intereses en común y llegar a un acuerdo.

El conflicto social activo es cuando las organizaciones involucradas no han iniciado negociación alguna. Existe el conflicto, pero aún las partes no se reúnen, ni se comunican, para negociar y establecer acuerdos.

Conflicto social en negociación es cuando los representantes de las organizaciones están negociando sus puntos de vista, es cuando se ha establecido el plan de negociación y el proceso.

Conflicto social latente es cuando las partes se han puesto de acuerdo en las negociaciones y han firmado actas de compromiso. Las actas requieren de seguimiento para no reincidir en el conflicto.

Conflicto social resuelto es cuando las partes se han puesto de acuerdo, se han firmado actas y se han establecido mecanismos de monitoreo, para prevenir se pueda continuar el conflicto o ser reiterativo.

4.3 Características

Todos los conflictos presentan elementos que lo generan, como elementos, se puede señalar la existencia de dos o más partes; la oposición de intereses u objetivos y el choque de derechos o pretensiones.

Para que se suscite un conflicto en el sentido estricto se debe cumplir ciertas condiciones:

- 1) La existencia de una contradicción básica o un problema aparente que conlleva la incompatibilidad entre los objetivos buscados.
- 2) Acciones realizadas, es decir el comportamiento que una de las partes asume en el conflicto para lograr sus objetivos o para impedir que la otra parte consiga sus objetivos.
- 3) Actitudes y comportamiento de las partes, es decir, el conjunto de percepciones, emociones y actitudes de los actores, es decir, el conjunto de percepciones, emociones y actitudes de los actores que determinan su posición en el conflicto.

Generalmente lo que genera cualquier conflicto es una tensión y un problema aparente. La tensión es la capa más cercana de un conflicto, y quizá contenga una capa más interior con un conflicto real. La capa subyacente del conflicto, suele estar relacionados con problemas más profundos que una simple desavenencia o desacuerdo.

Ya con estas condiciones, se puede señalar que el conflicto no es un elemento tangible, e inamovible, más bien es un elemento variable y mutable, algunas de sus características generales serían: dinámico, impreciso, inestable y complejo. (Gorjón, 2006)

De acuerdo con la teoría de John Wear Burton, los conflictos surgen de las posiciones tomadas de ambas partes en una disputa particular. Estas posturas se deben a intereses personales dictados por valores morales y sociales en los que vivimos. (Wear Burton, 2006)

Respecto a la posición de las partes, ésta es condicionada por la forma en cómo cada parte ve y percibe las cosas de acuerdo a su historia y experiencia personal, normalmente el problema radica en posiciones diferentes, pero en el conflicto surgen las necesidades, las necesidades, preocupaciones e intereses de cada parte.

El interés corresponde a los conflictos reales, es la razón del porque se dice o actúa como se hace. Es aquí donde se puede conciliar y negociar, se puede conciliar los intereses. Detrás de las posiciones opuestas pueden existir intereses compartidos y compatibles.

4.4 Conflicto Político y Social

Dentro del entorno de la sociedad se presentan conflictos de diverso tipo, familiar, personal, laboral, escolar, vecinal, frente a compañías de servicios, entre otros. Asimismo se pueden desarrollar conflictos entre los ciudadanos y las autoridades, por considerar que no son atendidos, que se privilegia a otros ciudadanos, por no realizar gestiones oportunas.

Los conflictos de todo tipo, incluyendo los sociales y políticos, tienen diversas causas y consecuencias, dependiendo de sus características de tiempo, espacio, objetivos, pero tienen características similares.

Según Vinyamata, “Los conflictos políticos siguen pautas muy similares a los conflictos interpersonales, y casi siempre, los grandes conflictos tienen que ver con los conflictos de las personas como tales”. (Vinyamata Camp, 1999)

Las condiciones para que se dé el desarrollo democrático podrían ser, la libertad, la cultura participativa, la efectiva posibilidad de participar, la educación popular, la disponibilidad de información y la satisfacción razonable de las necesidades materiales. (Andrade Sánchez, 2006) Y al no satisfacerse en parte, cualquiera de estas condiciones se crean las condiciones para el desarrollo de los conflictos políticos dentro de un determinado contexto social.

“El fin de todo sistema democrático es resolver positiva y pacíficamente los conflictos políticos de intereses entre grupos o comunidades de un mismo país, ciudad o unidad política o administrativa”. (Vinyamata Camp, 1999)

La importancia de señalar los conflictos como componentes de lo político, se da en que generalmente los conflictos son generadores de cambios, si bien, no es posible siempre atacar o eliminar las raíces o causas de un conflicto en particular con algunas soluciones, si se puede reglamentar los conflictos, es decir se pueden establecer límites a los mismos.

El punto clave del análisis de las nuevas formas de conflicto social se refiere no solo al objetivo de la lucha, sino también el actor que lo apoya. Ya no es un conflicto para desarrollar la economía, sino más bien para la gestión. "En la sociedad económicamente más avanzada, la lucha invierte un sistema más amplio de la organización social, la acumulación de poder por la manipulación del aparato y cada vez mayor en todos los sectores de la actividad social. La reclamación, que sea defensiva u ofensiva, atacando una forma de decisión y gestión, invierte el comportamiento de los actores sociales, en lugar de las leyes económicas" (Antonelli, 2009)

Touraine señala que, "El actor ya no se define por su lugar o de sus funciones en una comunidad, sino definir las tensiones, los conflictos, las transformaciones culturales y las relaciones sociales que maneja, sino también el levantamiento que se moviliza en contra de un dominio siempre más amplia y capaz de presentarse como racional y natural" (Touraine, Pour la sociologie tr. it. Per la sociología, 1978)

En su obra más importante en el conflicto, las funciones del conflicto social Coser destaca dos formas generales de conflicto: el conflicto externo y los conflictos internos a los grupos y órdenes sociales. (Coser L. A., 1961)

El conflicto externo es el tipo de relación social que se establece entre dos grupos distintos o el orden social, siendo la consecuencia más significativa del informe producido por el inicio del conflicto está representado por el fortalecimiento de la identidad colectiva. Las personas involucradas en el conflicto a redescubrir los lazos con sus respectivos grupos. El conflicto externo y su confirmación marcan los límites del grupo y también produce un mayor acercamiento entre los miembros de la sociedad que se traduce, por supuesto, el aumento de la integración social. En otras palabras Coser señala que las dinámicas conflictivas pueden jugar un papel, no tanto o no sólo, en el desarrollo de una crisis en las relaciones sociales, sino también crear nuevos grupos o nuevas formas de orden social, precisamente por la capacidad el fortalecimiento de los conflictos externos muestran.

En relación con el desarrollo de Coser conflicto interno pone de relieve tres aspectos importantes. En primer lugar, el desarrollo de los conflictos internos a los grupos o sistemas sociales (clases, las clases, las instituciones, la sociedad) constituye una descarga de tensiones de modo generados por las formas de disidencia y la desviación.

Los conflictos internos, si por un lado, expresan la existencia de fricciones y tensiones, y el otro para permitir al suprimir el conflicto la integración y la identidad en torno a la cual se reconoció a la agrupación.

Tanto el conflicto interno, como el externo, mezclan elementos de la integración y la estabilidad del orden social, y la confirmación de la identidad de los miembros. En el conflicto interno de una función integradora también se llevó a cabo por las formas de regulación del propio conflicto. En este sentido, el conflicto puede ser funcional a la cohesión del grupo de la derecha a través de la confirmación de los instrumentos y aparatos de institucionalización del conflicto.

Coser ha escrito que “la estabilidad de la orden de una sociedad diferenciada, y por lo tanto también tan flexible como la moderna se pueden ver, en parte, como un producto de continúa incidencia de los diversos grupos”. (Coser L. A., 1967) Esto se debe a que en los individuos la sociedad moderna por lo general pertenece a varias asociaciones y grupos sociales, por lo que es prácticamente imposible que el conflicto les involucre en todos los aspectos de su identidad y pertenencia.

La multipertenencia se combina con la existencia de conflictos limitados sobre temas e intereses específicos, dejando a las personas a encontrar puntos de acuerdo y convergencia de intereses y otras esferas de la vida colectiva. La consecuencia de este conflicto generalizado entonces consiste en una mayor estabilidad y flexibilidad de las relaciones sociales, ya que el grado de participación de las personas en este tipo de conflicto es claramente inferior a la de los miembros de la sociedad menos diferenciada, en la que la identidad no se estructura a lo largo de las líneas de multipertenencia.

Para precisar el concepto de conflicto político y social es necesario utilizar conceptos de la sociología, se debe mencionar, entre otros textos "La invención del presente. Movimientos sociales en las sociedades complejas", de Alberto Melucci (Melucci, 1982); la sección de "los movimientos sociales», de Alberto Cevoloni, (Cevoloni & Addario, 2012) ; y "La política del conflicto", de Charles Tilly y Sidney Tarrow, (Tilly & Tarrow, La política del conflicto, 2008), entre otros.

Melucci pretende formular una teoría de los movimientos sociales y sus conflictos. Señala que los procesos sociales son producto del total de las acciones, y decisiones. El actuar colectivo se basa tanto en la historia, y en las creencias y decisiones de los actores. El problema, reside en comprender cómo los actores contribuyen a formar el sujeto colectivo de acción. Señalar el problema de la formación de un actor colectivo significa reconocer que lo que prácticamente se llama "movimiento" y a que, por comodidad de observación y de lenguaje se concede una unidad esencial, es en realidad la resultante de los procesos sociales heterogéneos. (Melucci, L'invenzione del presente. Movimento sociali nelle società complesse., 1991)

Melucci crea una serie de principios base de su línea teórica general respecto a los movimientos sociales:

- 1) *Un movimiento social no es la respuesta a una crisis, pero la expresión de un conflicto;*
- 2) *Un movimiento social es una acción colectiva cuyo orientación implica solidaridad, manifiesta un conflicto y implica la ruptura de los límites de compatibilidad del sistema a que la acción se refiere;*
- 3) *El campo analítico de la acción de un movimiento social depende del sistema de intentos que ha realizado;*
- 4) *Cada movimiento concreto tiene siempre una pluralidad de significados analíticos;*
- 5) *Cada movimiento es un sistema de acción.*

De estos puntos, el primero es importante, en cuanto a que no siempre los movimientos generan crisis, pero si siempre que la sociedad se organiza en movimientos es la expresión de un conflicto existente.

“Ningún fenómeno de acción colectiva puede ser asumido en su globalidad, porque nunca habla un lenguaje unívoco. Un enfoque analítico a los movimientos implica la descomposición del objeto, según el sistema de relaciones sociales invertido por la acción y según las orientaciones que esta acción asume. El significado del fenómeno varía tanto en función del sistema de relaciones sociales a las que la acción hace referencia y de la naturaleza del conflicto. Solicitar el distinto funcionamiento de una organización no es la misma cosa que poner en cuestión el poder. Luchar para una ampliación de la participación en las decisiones es distinto que rechazar las reglas del juego. Sólo la condición de distinguir planes y distintos significados de acción colectiva será posible comprender los contenidos de un movimiento concreto, portador de instancias múltiples y muchas veces contradictorias.” (Melucci, 1991)

Melucci señala que: “La revolución, el movimiento obrero, la sociedad socialista fueron las referencias rituales que han alimentado el lenguaje de los movimientos. Si estas certezas simplificadas han desempeñado una función ideológica para la acción (de movilización o de tranquilidad, según los casos), los conocimientos que se han ido acumulando sobre la complejidad del poder de los mecanismos de integración en las sociedades contemporáneas, sobre el papel ambivalente de partidos de masa, sobre los riesgos de la participación manipulada, han retirado sus cualquier tipo de consistencia”.

La noción intrínsecamente histórica de una transformación que mueva del corazón del sistema mediante la toma y el control del aparato de Estado, pierde su sentido cuando el conjunto de la sociedad pasa a ser aparato, pero también se articula y se diferencia. El sistema no tiene centro, pero es una red de relaciones entre estructuras diferenciadas y relativamente autónomas, de que es necesario gestionar el equilibrio. Ningún cambio puede operar simultáneamente a todos los niveles de un sistema, las diferentes componentes funcionan según lógicas propias. (Melucci, *L'invenzione del presente. Movimento sociali nelle società complesse.*, 1991)

Existen movimientos de todo tipo juveniles, feministas, ecológicos, étnicos, nacionales, pacifistas, de comunidades, etcétera. Sólo la presencia de los canales de representación y de actores institucionales participativos capaces de traducir en políticas las presiones conflictivas se puede garantizar que estas últimas no se desvirtúen.

La eficacia política de los movimientos depende de la apertura, de la hospitalidad, la eficacia de las formas de representación. Y sin embargo, precisamente por el carácter de las solicitudes que llevan, los movimientos no se agotan en la representación y las presiones conflictivas sobreviven y se reproducen más allá de las mediaciones institucionales.

Nos encontramos ante una doble paradoja. Por una parte, la acción colectiva no es más separable de solicitudes y necesidades individuales, pues es constantemente amenazada por atomización y la privatización; por otra, el impulso conflictivo que invierte la lógica del sistema no lo hace mediante la política; y sin embargo, precisamente por esto, no puede hacer a menos de la política. No es fácil hacer frente a esta doble paradoja. Pero aquí empieza esa invención del presente para que los movimientos luchan y a los que reclaman la toda la sociedad. (Melucci, *L'invenzione del presente. Movimento sociali nelle società complesse.*, 1991)

La acción colectiva, en las formas innovadoras de los movimientos contemporáneos, puede constituirse como práctica de libertad, lo que hace falta complementarse con acciones de negociación con los agentes del poder para eficientizar la manera de comunicarse entre sí y la forma de resolver las problemáticas que originan los movimientos.

Cevolini señala que los movimientos sociales, sean de cualquier naturaleza actúan en ocasiones como si estuvieran fuera de la sociedad, cuando tienen características paralizantes, cuando debería ser que su naturaleza es la de ser agente de cambio. (Cevolini A. a., 2003)

Cevolini habla de "ambigüedad y situaciones paradójicas" entre el objeto de la protesta y los instrumentos para darle sustancia, "los movimientos sociales, como dice Luhmann, piensan *en la sociedad, para la sociedad, contra la sociedad*, pero no piensan en su forma de pensar. Falta, es decir, de una adecuada capacidad de reflexión.

Si la realizarán, se darían cuenta quizá del hecho de que no hay muchas alternativas a la sociedad, mientras nos son alternativas a la protesta contra la sociedad"; allí donde, precisamente, se niega a los "movimientos sociales", mediante una concepción drásticamente inmovilizador del actuar colectivo, las posibilidades de afectar, de influir, de manera instantáneamente imperceptible lo innegablemente evidente a medio plazo, respecto de los mecanismos, las formas y los lugares de las sociedades complejas. (Cevolini A. a., 2003)

No se puede dejar de señalar la obra de Charles Tilly y Sidney Tarrow, "La política del conflicto", señalan la preocupación, para la generalización del término "movimiento", sostienen Tilly y Tarrow, no todas las formas de conflicto social y político " se adscriben a la fórmula del "Movimiento social". (Tilly & Tarrow, La politica del conflicto, 2008)

En los años 70 se utilizaron para los conflictos italianos análisis de los acontecimientos de protesta, quien utilizaba esta técnica tendía a sentar la totalidad de conflictos públicos prorrogados por la prensa en el mismo saco de los movimientos sociales, como consecuencia de esta forma conflictiva surgían también actos de protesta esporádicos e imprevistos. Señalan Tilly y Tarrow que los movimientos sociales no sólo son fenómenos reales y concretos, sino también son un componente importante del conflicto social y político. (Tilly & Tarrow, 2008)

Específicamente, Tilly y Tarrow no están de acuerdo en reunir todas las formas de conflicto social y político bajo el concepto de movimientos sociales por dos razones. Primero, porque no es cierto que todos los "movimientos sociales" persigan fines "reformistas" en sentido progresista o igualitario; en segundo lugar, se subraya como tantas otras formas de acción reivindicativa pública, revueltas, revoluciones, golpes de Estado, guerras civiles y oleadas de huelgas, y están al igual que los conflictos que surgen en la sociedad en la cotidianeidad de la realización de sus labores diarias son tan importantes en los contextos en los que tienen lugar.

Los conceptos de conflicto social y movimiento social se utilizan indistintamente sea que surjan en el escenario social o político. Esto es porque la política del conflicto se refiere tanto a las instituciones como a los movimientos sociales, las campañas de los movimientos operan tanto en las instituciones, tanto contra y fuera de ellas, tanto y podrían contribuir al surgimiento de nuevas instituciones. (Tilly & Tarrow, La política del conflicto, 2008)

Como ejemplo más identificable del surgimiento de una Institución como consecuencia de un conflicto o crisis de la sociedad, se cuenta en el Estado con el caso de tierra y libertad, movimiento social que surgió hace 40 años, y del cual señaló el Sociólogo Castells, "querían ligar las acciones de los colonos a una tendencia colectiva, orientada al largo plazo a una transformación de la sociedad". (Castells, 1981)

Los poseionarios llevaron a cabo acciones diversas como manifestaciones, mítines y plantones, como medios de presión para la obtención de servicios primarios, construcción de escuelas, centros de salud, a lo que el Estado respondió en primera instancia con represión. La alternativa de negociación surgió posteriormente con la creación de la primera entidad que se encargaría de regularizar la Tierra, la CORETT, Comisión Reguladora de la Tenencia de la Tierra. (Sánchez, 2007)

En los setentas, y por el déficit de vivienda y tierra popular, el Gobierno del Estado y la Federación idearon un programa para la regularización de tierras, para solucionar la invasión ilegal de predios privados; y es así como en 1979 vino a reforzarse el FOMERREY (Fomento Metropolitano de Monterrey) cuyo objetivo era poner fin a las invasiones ilegales, principalmente por el Frente Popular Tierra y Libertad. (García Ortega, 2007)

Referencia, también es el caso de Perú, donde existe la Unidad de Conflictos de la Presidencia del Consejo de Ministros, y además existe un Proyecto Piloto de prevención de Conflictos sociales, el cual surge por medio de un Convenio UE/PNUD.

El conflicto permite que se renueve la sociedad y se incorporen nuevas prácticas dinámicas y creativas para la solución de las problemáticas diarias. Cuando los conflictos se plantean entre quienes gobiernan y los grupos de la población, este se convierte en político.

4.5 Solución del conflicto

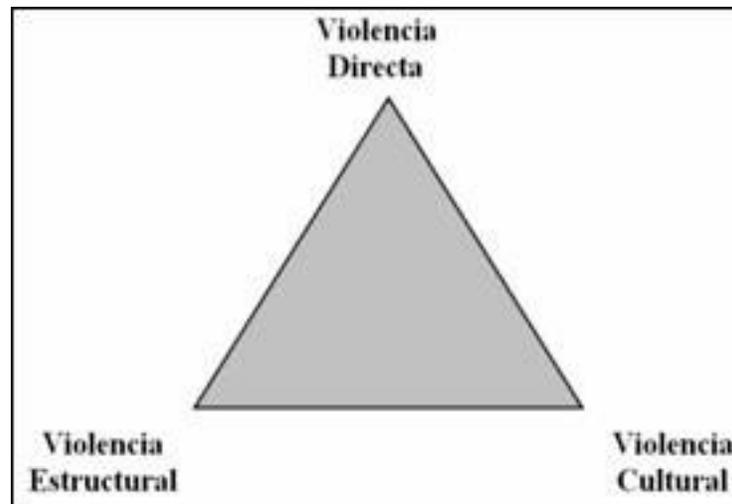
Existen múltiples maneras de solucionar pacíficamente los conflictos de cualquier índole, como son la mediación, la conciliación, el arbitraje y la negociación.

Un conflicto puede pasar de ser conflicto no violento a ser un conflicto violento si no se le da una adecuada solución.

Los conflictos se pueden gestionar, transformar, y resolver; Galtung, realiza tres triángulos donde explica primero los tres tipos de violencia; en el segundo señala la combinación de actitudes, conductas y contradicciones; y en el tercer triángulo menciona la interacción entre los estudios para la paz, los conflictos y el desarrollo. (2003)

Con estos tres triángulos Galtung señala los componentes del Conflicto; la relación entre los tipos de violencia; como el comportamiento entre las partes hace que se acreciente o disminuya un conflicto en particular, y finalmente en el cuadro 5, señala la interdisciplinariedad que se puede dar para el estudio y manejo del conflicto y la relación entre los conceptos de conflicto, paz y desarrollo.

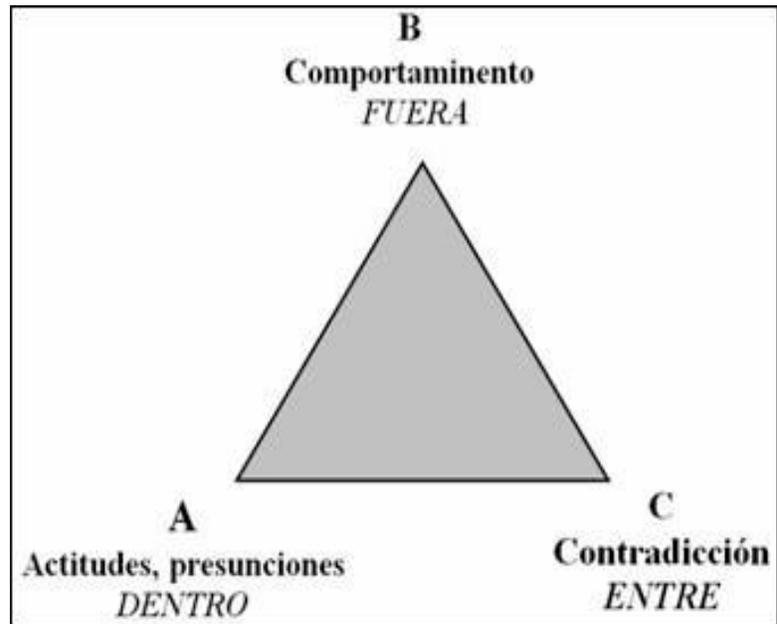
Cuadro 4: Triángulo de la Violencia



Fuente: Galtung (2003)

Señala Galtung en el triángulo de la violencia, los tres tipos de violencia que se pueden presentar en un conflicto, la violencia directa, estructural o cultural, y con esto establece que es importante conocer la naturaleza del conflicto para su correcto manejo y solución.

Cuadro 5: Triángulo del conflicto



Fuente Galtung (2003)

En el triángulo del conflicto establece como las actitudes, presunciones y el comportamiento de las partes determinan el tipo de conflicto y su evolución. No siempre las mismas partes con un conflicto similar, tendrán los mismos resultados, porque las actitudes e intenciones pueden variar entre un momento y otro.

Cuadro 6: Interacción Estudios para la Paz, los conflictos y el desarrollo.



Fuente: Galtung (2003)

En el triángulo precedente, Galtung busca señalar la interacción de las perspectivas desde donde se puede analizar el conflicto, tanto desde el enfoque de la teoría del conflicto, desde el enfoque de los estudios para la paz y desde el enfoque de los estudios sobre el desarrollo.

Nombra al triángulo como interacción, porque la línea entre cada enfoque es realmente imperceptible, pero nos lleva a una conclusión del tipo de, si se trata un conflicto y se busca generar condiciones de paz entre las partes y entre la sociedad alrededor del conflicto, se podrán dar condiciones que busquen el desarrollo de la misma sociedad.

CAPITULO V. Manejo del Poder

5.1 El Poder

El concepto del Poder es un concepto que puede ser aplicado en muchos ámbitos, dependiendo de la situación en particular en que se presente, se puede presentar en el ámbito laboral, en la familia, con las autoridades.

Tener el poder de realizar algo, significa, tener la energía o capacidad para producir un efecto en cosas, objetos, grupos o personas. El poder es la condición desigual donde se tiene la facultad de ejercer la voluntad propia en las decisiones de otra u otras personas. El poder es una capacidad individual que se tienen para poder hacer u ordenar determinada acción.

La definición clásica habla de la posesión de medios para alcanzar determinados objetivos. En ella el poder se entiende como algo que se tiene, y produce poder.

El concepto del Poder ha sido abordado desde diferentes ciencias, como la sociología, la ciencia política, la psicología la filosofía y la historia. La filosofía describe las características y propiedades y en el ámbito de la ciencia política donde representa el objeto de estudio central.

El poder en la definición de Bobbio, es la relación entre dos sujetos, en la cual uno impone sobre el otro su propia voluntad y determina su comportamiento.

Las tres formas de poder social (N. Bobbio)

Tipo de Poder	Económico	Ideológico o Normativo	Político
Recursos	Bienes escasos	Ideas, conocimiento	Fuerza física
Ejemplo	Los empresarios y los medios de producción	Intelectuales, Científicos y medios de comunicación	Condición

Señala Bobbio que existen tres formas de poder, el económico; el ideológico o normativo y el político. (Bobbio N. , 1998)

La operación de las tres formas del poder tienen el mismo objetivo: controlar la utilización de los recursos más importantes.

El Poder económico se produce cuando en situación de escasez, cualquier persona que posee bienes en mayor cantidad ejerce presión sobre los que menos tienen.

El poder ideológico o normativo se basa en las ideas producidas por personas con autoridad para el comportamiento de los demás. El poder político tiene algún tipo de prioridad funcional sobre las otras dos formas de poder social, ya que sólo cuando se lleva a cabo sus tareas de la vida de los individuos se ordenan y se les permite ejercer el poder social que posee.

EL Poder es la capacidad de manejar a la gente, contar con recursos humanos y materiales, tener un aparato de coerción y contar con burocracia. Existen diferentes tipos de recursos de poder, como son: recursos humanos; habilidades y conocimientos; factores psicológicos y culturales; recursos materiales y sanciones.

5.2 Características del Poder

El poder se produce cuando existen razones para hacer ejercicio de su uso, y cuando existe una determinada persona o grupo receptor que permita en los que se utilice.

El poder político es el monopolio de la posesión y el uso de los medios con los que pueden perpetrar la violencia.

La finalidad del uso del poder depende de los recursos controlados por el poder político: la violencia física.

De acuerdo con que el poder político puede ser inmediato y directo, puede producir efectos fuera de las circunstancias. Formulación de Peter Berger, el sociólogo estadounidense.

Derecho de exclusividad de aquellos que tienen el poder para garantizar el orden público y la seguridad interior, para evitar la formación de grupos armados subversivos que vienen de fuera, para proteger la integridad del aparato de ataques externos.

Existe la posibilidad de que quienes ostentan el poder político para tomar decisiones en la comunidad en su conjunto, en la producción y distribución de los recursos pueden utilizarlo universalmente en cualquier área de la esfera colectiva. El poder político es prácticamente ilimitado ya que los límites se los pone a sí mismo.

El poder político, sin embargo, está a la cabeza de todos los demás, en virtud de sus funciones de garantizar el orden público y la seguridad interior, la protección de la integridad del aparato de ataques externos que se consideran de suma importancia.

El poder político puede hacer uso de la amenaza de sanciones, para hacer cumplir sus órdenes. El poder político regula las relaciones entre los miembros de la sociedad y su entorno y sirve para reducir el margen de incertidumbre en la obediencia a los mandamientos que él impone.

El Estado es sólo el modo de un fenómeno más amplio: la institucionalización del poder político.

Esta institucionalización según Popitz se divide en 3 aspectos principales: (Popitz, 2001)

a) La despersonalización del poder de la obediencia debida a la posición mantenida, y no a los que lo cubre (pasará por el poder carismático de lo racional legal).

b) Formalización: el ejercicio del poder está sujeto a las normas para reducir la arbitrariedad. Dominio del derecho. El estado de derecho.

c) Integración: las relaciones de poder que se adapten a la sociedad en su conjunto. Poder que se ramifica.

5.3 Manejo del poder en la negociación política

En la negociación política en los conflictos generados por crisis entre las autoridades y la sociedad, es necesario, que se generen condiciones de igualdad entre las partes, las partes involucradas tienen en primera instancia la voluntad de solucionar un problema, que en el mayor de los casos es reiterativo, lo que genera que cada cierto número de administraciones en la gestión administrativa del Estado tengan que resolver el mismo problema, entonces, es aquí donde se deben de seguir las reglas establecidas para cualquier negociación, y utilizar la guía de un negociador certificado quien tiene el conocimiento de las técnicas adecuadas para guiar la comunicación entre las partes.

Para determinar el manejo del poder, debe quedar claro el papel del negociador dentro del procedimiento, por lo cual, se debe señalar lo siguiente:

- El negociador debe ser un especialista capacitado en el campo de la negociación.
- Debe ser siempre en una persona distinta a la que tiene el poder para decidir.
- El negociador tiene que tener competencias y habilidades sociales de comunicación, que le permitan relacionarse con las demás partes de una manera eficaz.
- El negociador debe escuchar activamente a las partes.

5.4 El bien común y el orden público

El termino el bien común es un concepto utilizado tanto en la filosofía como en la religión y se refiere al bien de las personas y la comunidad.

“El bien común determina para el individuo la existencia de un deber, el de participar con su actividad y sus medios propios en la acción social”. Señala González y González que para que exista bien social, el hombre debe buscar el bien común, en el que encuentra y al que contribuye con su propia realización y perfección. (González y González, 1982)

El bien común “abarca todo un conjunto de condiciones sociales que permitan a los ciudadanos el desarrollo expedito y pleno de su propia perfección. Se considera que el bien común consiste principalmente en la defensa de los deberes y derechos de la persona humana”. (Carta encíclica MATER ET MAGISTRA, 1961)

El compendio de la doctrina social de la Iglesia señala en su apartado 168 que “la responsabilidad de conseguir el bien común compite, además que a las personas singulares, al Estado, porque el bien común es la razón de ser de la autoridad política”. (Pontificio Consejo de la Justicia y la Paz, 2005)

El bien común conlleva el respeto a la persona, al bienestar social y a la paz. El Estado es el responsable de defender y promover el bien común y su relación entre la sociedad civil, los ciudadanos y las instituciones.

Por medio de la ley se busca mantener la unidad de la búsqueda del bien común, ya que la ley determina los límites y el deber ser de los individuos. El bien común es alcanzado mediante la acción social, el papel del Estado es del de impulsar y direccionar mediante la política las acciones de la sociedad a fin de que los individuos consigan por su cuenta conseguir el bien particular y común.

Uno de los elementos del concepto del bien común sería el de una organización social con bases firmes, con lo cual se relaciona el concepto con el de orden público, el cual consiste en la parte del ordenamiento jurídico que contiene los principios éticos y políticos, cuya observancia y aplicación se consideran esenciales para la existencia del ordenamiento y la realización de sus fines. (Treccani.it)

Possenti señala que “con el término del bien común en el ámbito de la política, no se busca un término donde se señale una sociedad unida y en armonía, sino más bien un concepto intangible que une la buena conducta y voluntad de los participantes en una sociedad, en tanto se tenga definido el bien común dentro de la vida política, legal y social de una sociedad, se tiene definido el carácter de las acciones que estarán normativamente permitidos dentro de la sociedad”. (Possenti, 1991)

En la Política, Aristóteles explica que toda comunidad se establece con un fin activo, el más importante, el bien común. Dado que el bien común es siempre una meta a alcanzar (a consequendum), la filosofía pública del bien común restaura la desigualdad entre lo racional y lo real, se mueven los ojos desde el origen hasta el final, dibujar figuras y elementos de la crítica del diseño de la facticidad. En la especial importancia de su idea expresa la centralidad de la idea de regente Bueno, en la filosofía, que nunca puede ser simplemente reemplazado por la libertad. Asimismo, el contenido del bien común, aunque sujeto a muchas vicisitudes que históricamente y en concreto para determinar las leyes positivas, es en su mayor parte de derecho natural y alude a los derechos humanos: esto crea un fuerte vínculo entre los conceptos centrales de la filosofía pública.

Una filosofía adecuada del bien común debe necesariamente incluir ideas sobre el hombre, la sociedad, la moral, y la diplomacia, para tener una idea de la complejidad de la tarea y con los muchos posibles crisis del tema, de una manera más pronunciada "era marcada por el pensamiento empírico, económico y técnico.

El bien común es el objetivo de toda sociedad política, es además el principio de asociación de la sociedad, para conseguir el bienestar de todos los ciudadanos, se deben de reunir, asociar, comunicarse y negociar sus diversas temáticas.

El propósito de la sociedad es el bien común; El artículo 1° de la Declaración der los Derechos del Hombre y del Ciudadano El gobierno está preparado para garantizar al hombre el goce de sus derechos naturales e imprescriptibles. (Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano, 1793)

Todo el mundo se dio cuenta cuando se ve en una sociedad, como Aristóteles nos recuerda que somos "animales políticos" y como tal tenemos que ser analizada dentro de una comunidad. Por tanto, es esencial para el concepto de la sociedad, entendida como una comunidad estable de personas, que, con el fin de vivir juntos, deben estar equipados con una organización, esa organización está dada por el Estado, que tiene la función de asegurar que todo dentro funciones de la empresa para el bien de cada uno respetando los derechos de todos.

El desprendimiento de la filosofía pública de la idea del bien común no es reciente. Ya en el siglo XVII y XVIII, las tradiciones influyentes del contractualismo tienden a prescindir de él. Aunque el contrato social no le hace caso, el concepto que se introdujo en enfatizar la diferencia entre la voluntad de todos, que es una suma de voluntades particulares que se ve sólo el interés privado y la voluntad general siempre voltios al bien común, el trabajo no vendrá a través de una verdadera filosofía del bien común. La ausencia fue confirmada por Kant, cuya filosofía moral sostiene completamente separar lo bueno y bienestar, y que pone los fines del Estado en la ley de igual libertad, no en el bien común.

La notable variedad de pensamiento contemporáneo Neoliberal (E. Berlín, Rv. Dahrendorf, J. Rawls, entre otros) conforma el concepto del bien común, sustituido por los de interés, la utilidad, la libertad, la justicia, las oportunidades de vida. Según Hayek "en una sociedad libre, el bien general es principalmente para facilitar la consecución de los objetivos individuales extraños". (Bentham, 1823)

La tarea esencial de la autoridad política consiste en la garantía de dos principios: la protección de personas y bienes, que actúan sobre la base del derecho penal si se viola; y un criterio de justicia distributiva, tradicionalmente considerado como un componente esencial del bien común, si usted tiene que aceptar la idea de que la justicia es la más alta calidad y la mayor necesidad de la vida social. Según Aristóteles, para quien ni la estrella de la tarde ni por la mañana son tan admirable, la justicia es la única virtud "que parece ser la propiedad de otro, con respecto a los otros" (Aristóteles, Ética a Nicómaco)

Para reunir bajo el término "justicia social", las dos formas de justicia general y la justicia distributiva, para que no se descuide la contribución del individuo al bien social. Ambos se espera que contribuya a este, ya que la autoridad política está obligada a romper. Justicia derechos reales basados Así y deberes sociales. La cuestión es importante porque es la idea de que sólo con la actual Justicia de la conmutativa se basa en los derechos y obligaciones, aunque sería un excedente social. Y de hecho, algunas escuelas de dirección liberal y neoliberal tienden a reducir la justicia conmutativa apariencia única. La justicia y la caída general de distribución, quedando sólo transacción conmutativa aproximada por el mercado competitivo. Esto no distribuye según sea necesario, pero en el mejor de acuerdo al mérito, y muchos otros de acuerdo a la suerte o de la lotería natural.

El orden público y la seguridad no tienen el mismo significado. Mantener el orden público es asignatura de las Instituciones, mientras que la seguridad es un bien común al que todos los ciudadanos deben sentirse responsables individual y colectivamente.

“El orden público determina un estado de coexistencia pacífica entre los miembros de una comunidad; esta idea está asociada con la noción de paz pública, objetivo específico de las medidas de gobierno”. (González de Cossío, 2012)

5.5 La Participación ciudadana en la resolución de conflictos.

Para que la participación pueda ser utilitaria y generar soluciones efectivas se considera que debe tener varios requisitos, en primera instancia debe ser participación informada; es un acto de corresponsabilidad en la toma de decisiones, recursos disponibles. Prioridades y opciones de solución

La mayoría de las legislaciones permite la participación de la ciudadanía en diversas actividades o materias. (Organización de los Estados Americanos, 2012)

A) Brasil

Brasil cuenta con varias leyes donde se establece la participación ciudadana en varias materias, Ley federal No 9.433 de 1997 en relación a las Aguas del Brasil señala que la gestión de los recursos del agua debe contar con la participación del poder público, de los usuarios y de las comunidades.

La Ley No 9.790 de 1999 señala la posibilidad de cooperación entre el Estado y la sociedad civil y la celebración de convenios de cooperación entre ellas.

Existen ocasiones en las que el papel de los ciudadanos va más allá de la acción de votar para elegir a las autoridades, sino que además coadyuva a decidir gastos, resolver conflictos, y dirección de las políticas públicas. Caso de mencionar es el Presupuesto Participativo de Río Grande en Brasil, en el cual desde 1989 se estableció el Presupuesto participativo en el cual los ciudadanos por un periodo inicial de tres años, califico las relaciones entre el Gobierno del Estado y los Municipios con la participación de la sociedad.

Se realizaron asambleas para determinar los temas prioritarios resumiendo las problemáticas de los ciudadanos de los municipios participantes; se llamo a la sociedad a discutir prioridades en temas de Agricultura; asistencia social; educación; energía; transporte; seguridad, entre otros.

Son los ciudadanos, a través de un proceso de debates, consultas y negociación, quienes determinan las prioridades y posteriormente la cantidad de ingresos y gastos. Todo ciudadano puede participar en las asambleas, dándose un proceso de negociación entre las partes participantes durante todo el proceso, en el cual los actores determinados eran los responsables políticos; los técnicos municipales y los ciudadanos. Y se canalizaron las problemáticas a las autoridades correspondientes para la determinación del presupuesto asignado y posteriormente para su resolución.

Las prioridades temáticas y las demandas de obras y servicios jerarquizadas en cada tema, en la base regional, pasan a ser analizadas por el gobierno en sus posibilidades técnicas, legales y financieras con vistas a la elaboración de la matriz presupuestaria y del plan de inversiones y servicios. Estas prioridades constituirán el indicador de planeamiento para la contratación de los recursos en las obras y servicios de la base regional.

Las tres primeras prioridades generales de la base regional fueron, por su orden, agricultura, educación y salud.

El presupuesto participativo se creó en Porto Alegre, Brasil para fomentar el diálogo entre los ciudadanos y las autoridades, y resolver los conflictos que se repetían al paso de los años; fue seleccionada en el concurso de buenas prácticas de Dubái en 1996. Actualmente hay 70 ciudades en Brasil que utilizan el sistema de presupuesto participativo. (Biblioteca CF+S)

B) Perú

La Constitución Política del Perú señala el acceso a la información; el derecho a asociarse; derecho de los ciudadanos a participar en asuntos públicos; y además enuncia como derecho y deber de los vecinos el participar en el gobierno municipal de su jurisdicción.

La ley Orgánica de Gobiernos Regionales donde enuncia principios rectores de las políticas y promueve la participación de la sociedad civil en la formulación, seguimiento y evaluación de las actividades del gobierno.

La Ley de los Derechos de Participación y Control Ciudadanos, y la Ley sobre el presupuesto participativo donde se promueven estrategias y mecanismos para la participación de la ciudadanía para la programación del presupuesto.

Además en diversos temas se permite la utilización de los métodos alternos de solución de controversias, un ejemplo es las negociaciones para resolver conflictos sobre el agua. (Crovetto, 2005)

Señala Crovetto que la negociación es una herramienta eficaz para resolver los conflictos que se enfrentan en materia del agua entre las partes involucradas.

Existe un Manual de procedimientos para el manejo de conflictos y negociación, participación ciudadana y monitor social con fecha 2009 para el área de petróleos del Perú. (Group, 2009)

C) Bolivia

La Constitución de Bolivia establece en su artículo 26 el derecho de participación ciudadano en la formación, ejercicio y control del poder político, directamente o por medio de la representación y de manera individual o colectiva; y en sus artículos 241; 242; 343 y 345 que el pueblo participará en el diseño de las políticas públicas, y que ejercerá control de la calidad de los servicios públicos y el medio ambiente.

Se establecen mesas de comunicación donde los ciudadanos participan en la determinación de las políticas públicas, primero en una preselección de temas y posteriormente en la sugerencia de actividades para realizar las políticas de manera más eficiente, y al evaluar el impacto de la efectividad de la práctica de la política determinada.

D) Italia

Se han presentado casos en los cuales los ayuntamientos realizan negociaciones con sus ciudadanos, principalmente en materia de derechos medioambientales, realización de eventos, y servicios primarios; pero todo dependiendo de la voluntad política en el momento y de las autoridades en el poder en el momento determinado, citaremos el caso de la Villa Blanc, la última villa histórica en Roma; la cual los ciudadanos consideraban debía ser preservado y reintegrado como parque público siguiendo lo establecido en el esquema de planificación local. Este parque fue vendido por pocos euros de la Universidad LUISS en 1997, pero en 15 años no se utilizó, esperando los recursos para instaurar una escuela de negocios de la Universidad. (2013)

La Historia de la Villa Blanc ha sido un ejemplo de múltiples negociaciones entre los ciudadanos quienes quieren declararlo patrimonio artístico, histórico y cultural para obtener un bienestar común de los habitantes de la ciudad. Los ciudadanos se han organizado para recuperar el complejo de fines del 800's para promover una mejor calidad de vida para los ciudadanos.

Los ciudadanos han intentado por varios años negociar la reinserción de la Villa para uso de todos, por años han persistido en diversos intentos contra el acuerdo de desarrollo, que comenzó después de la Segunda Guerra Mundial con la Sociedad General Inmobiliaria y continuó en 1975 con la Embajada de la República Federal Alemana en Italia. Los intentos que se han repetido en los últimos años 90, cuando la Universidad LUISS compró. Desde entonces, la casa permaneció cerrada y abandonada a sí misma.

A lo largo de 40 años que los ciudadanos han utilizado diversas protestas para proteger y recuperar este espacio, han obtenido pequeñas negociaciones, se creó una comisión ciudadana para este fin, y se realizaron protestas y cartas a las autoridades, lo que conlleva a pláticas con los alcaldes y con el ayuntamiento.

Los ciudadanos por medio del Comité que conformaron para tratar el tema solicitan "volver a abrir la mesa de negociación." En esta negociación se han involucrado las autoridades de la Universidad, el ayuntamiento, y el documento está en etapa de estudio ante el ayuntamiento.

En el 2011 se llegó a un acuerdo parcial, por el cual 4500 metros cuadrados de un total de 47000 se abrirían al público como parque público. Aunque este es un logro importante, el Comité ha solicitado reunirse con el alcalde para entregar 4000 firmas recogidas en los últimos dos años para solicitar una reconsideración. (Lauria, 2013)

En Italia en la Región de la Emilia Romana se ha introducido un nuevo organismo sub-regional el comité provincial y en la Región de Piamonte estableció un Consejo Regional del voluntariado; los dos organismos se crean como un modelo participativo para coadyuvar en la solución de conflictos en la región. Estos dos organismos buscan que los ciudadanos participen en las decisiones de la política social y en la formulación y evaluación de políticas públicas en la zona. (Frisanco, 2008)

E) México

En México, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2013) reconoce el acceso a la información; el derecho de petición o protesta pública; existen además la Ley federal de Fomento a las Actividades Realizadas por organizaciones de la Sociedad Civil; la Ley General de Desarrollo Social y las Leyes Reglamentarias de los Métodos Alternos de Solución de Controversias donde se facilita la comunicación entre los miembros de la sociedad civil que presenten un conflicto para la dirimir el conflicto y la búsqueda del bien común.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece que las leyes preverán mecanismos alternativos de solución de controversias en su artículo 17.

En el artículo 26 establece que el Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional y seleccionara algunos sectores sociales para coadyuvar en el plan desarrollo.

Establece en diversos artículos la participación de la sociedad pero por medio de consultas en la creación de diversas actividades y formulación de políticas, más no en la solución de problemáticas comunes.

La ley federal de fomento a las actividades realizadas por organizaciones de la sociedad civil, se refiere solamente a las asociaciones u organizaciones legalmente constituidas, principalmente para participar en los mecanismos establecidos para la consulta de la ley de planeación; mecanismos de contraloría social y gozar de algunos apoyos; pero deja de lado las ocasiones en las que la sociedad se debe de organizar para resolver un conflicto, además solo señala que las organizaciones pueden tener interacción con determinadas autoridades ya señaladas. (2012)

La Ley General de Desarrollo Social busca garantizar el ejercicio de los derechos sociales, establece el Sistema Nacional de Desarrollo y determina la competencia de las autoridades.

Establece en su artículo 3 fracción V. que: “Participación social: derecho de las personas y organizaciones a intervenir e integrarse, individual o colectivamente en la formulación, ejecución y evaluación de las políticas, programas y acciones del desarrollo social”. (2004)

La Ley General de Desarrollo Social está enfocada más bien en el acceso al beneficio de los programas de desarrollo social y a minimizar la exclusión de las personas.

5.6 El papel del Estado como negociador y parte.

En algunos tipos de conflictos se han establecido negociadores por parte del Estado para negociar procesos especialmente de paz entre el Gobierno y algunos segmentos de la sociedad, ejemplo de esto es cuando en 2012 en Colombia se determinó al ex vicepresidente Humberto de la Calle Lombana como jefe de la delegación del Gobierno durante el proceso de negociación para la paz contra las FARC, Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia-Ejército del Pueblo. Llegando a varios acuerdos parciales para la terminación del conflicto.

No sólo en los conflictos armados se han establecido negociadores por parte del Estado, también cuando suceden conflictos internacionales el Estado se convierte en actor del proceso de negociación; conforme a lo dispuesto en la Carta de Naciones Unidas, los Estados deben resolver las diferencias recurriendo a los medios de solución pacíficos. El Capítulo VI “Del Arreglo pacífico de las controversias” expresa: “las partes en una controversia cuya continuación sea susceptible de poner en peligro el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales tratarán de buscarle solución, ante todo, mediante la negociación, la investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje, el arreglo judicial, el recurso a organismos o acuerdos regionales y otros medios pacíficos de su elección”. (Carta de las Naciones Unidas)

Según Diez de Velasco la característica principal de los medios diplomáticos para resolver conflictos es que “su función es facilitar la solución por medio del acuerdo entre los Estados interesados”. (Diez de Velasco, 2007)

En el caso de Perú los conflictos surgidos de la sociedad son tramitados en la Adjuntía de Prevención de Conflictos Sociales y Gobernabilidad la cual canaliza a los actores correspondientes, y registrarlos en módulos de monitoreo. La intermediación de la Defensoría del Pueblo en conflictos sociales está dirigida al análisis para la gestión del conflicto, la prevención de la violencia, la promoción del diálogo entre las partes, y el seguimiento y gestión del cumplimiento de las actas de acuerdos. (Defensoría del Pueblo, 2012)

5.7 El representante social como negociador

En el caso del Perú se ha institucionalizado los conflictos, mediante un conjunto de iniciativas y la introducción de mecanismos de interacción interinstitucional donde se negocian los intereses. Principalmente mediante la Defensoría del Pueblo y la unidad especializada, la cual gestiona la comunicación entre las partes en conflicto; genera información sobre los conflictos mensualmente y rinde informes de solución de los mismos.

Los conflictos sociales, no han actuado como detonantes de crisis políticas, ya que son conflictos que corresponden a sectores y grupos sociales con intereses muy fragmentados, pero que buscan resolver una problemática en particular.

Con las nuevas expresiones de participación de los ciudadanos, y el interés reciente en participar de la búsqueda de soluciones a las problemáticas que enfrentan, se debe crear la figura del representante social en las negociaciones, el cual podría ser seleccionado de entre los mismos ciudadanos o dentro del catálogo de negociadores existente; para fomentar la participación directa de los ciudadanos en la toma de decisiones y búsqueda de soluciones a las problemáticas existentes.

5.8 Fundamento normativo

El artículo 17 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos fue reformado en junio de dos mil ocho para establecer en su párrafo tercero que ***“Las Leyes preverán mecanismos alternativos de solución de controversias...”*** con la reforma del artículo 17 se incluyó el derecho de la utilización e instrumentación de los mecanismos alternos, con lo cual además de las reformas legales en materia estatal, se crearon los centros de métodos alternos. (2013)

En la Ley de Justicia Alternativa del Estado de Jalisco en su artículo 3, fracción XVI, señala que ***“la negociación es el ejercicio metódico de comunicación desarrollado por las partes, por sí o a través de un legítimo representante, para obtener de la otra su consentimiento para el arreglo del conflicto”***. (2007)

La Ley de Justicia Alternativa para el Estado de Quintana Roo señala en su artículo 4, que: ***“la negociación: genera condiciones favorables para que las partes en el manejo de su conflicto y revestidas de autonomía discutan sus diferencias particulares en búsqueda de una solución pacífica que satisfaga los intereses de ambas”***. (2011)

En el Estado de Nuevo León en la Constitución Estatal se replica lo anterior en el artículo 16 en su tercer párrafo, ***“Toda persona en el Estado tiene derecho a resolver sus diferencias mediante métodos alternos para la solución de controversias, en la forma y términos establecidos por las leyes...”*** (2013)

Desde el 2005, con reforma en el 2011, se creó la Ley de Métodos Alternos para la Solución de Conflictos del Estado de Nuevo León, la cual señala lo siguiente: ***“Los Métodos Alternos serán aplicables solamente en los asuntos que sean susceptibles de convenio, que no alteren el orden público, ni contravengan alguna disposición legal expresa, o derechos de tercero”***. (2011)

El Reglamento del Centro Estatal de Métodos Alternos para la solución de conflictos en el Estado de Nuevo León, incluye dentro del programa de capacitación para los prestadores de servicios de métodos alternos las teorías y técnicas de negociación. (2005)

CONCLUSIONES

La negociación es una herramienta que se utiliza para solucionar conflictos de cualquier índole así como se resuelven conflictos en todos los ámbitos en los que una persona se puede desenvolver; con la negociación se resuelven conflictos en relaciones de igualdad de condiciones y poder, así como en relaciones con diferencia de poder y posiciones, es utilizada para resolver conflictos internacionales, nacionales y/o locales; por medio de la negociación las partes, independientemente de las condiciones de cada una, buscan solucionar una problemática determinada que considero se puede utilizar entre el Estado y la sociedad.

Se considera que la negociación es una herramienta aplicable en todos los conflictos que se presentan independientemente de las partes, debido a que básicamente es una herramienta que por medio del diálogo puede generar una solución más práctica y efectiva para las partes que la utilicen.

El Estado, si bien es un elemento de control social, no debe olvidarse que es un representante de la sociedad, y son los ciudadanos que un determinado momento se encuentran en un cargo de Poder en el Estado, por lo cual, la naturaleza de todos los ciudadanos (estén en el poder o no) debe ser la búsqueda del bien común y un entorno social en concordancia con la paz, la democracia y la participación ciudadana.

El Estado no debe dejar de lado el acercamiento a la sociedad a la generación de soluciones en conjunto, toda vez, que son los mismos ciudadanos los que acercan a las autoridades al poder por medio de la representatividad.

El Conflicto es un concepto ligado a la naturaleza de la sociedad, debido a que el conflicto surge por infinidad de situaciones, pero cuando el conflicto se suscita entre la sociedad y el Estado se debe tener especial cuidado con el manejo del poder ya que por un lado el Estado tiene a su favor el poder de decidir sobre la realización de ciertas acciones, pero la sociedad puede, de manera organizada, generar presión para la solución de su conflicto; es por esto que si bien no se pretende eliminar todos los conflictos que se puedan generar entre la Sociedad y el Estado, si se pretende proponer una herramienta que forme más rápida, efectiva y más participativa la búsqueda de soluciones efectivas.

La existencia de un conflicto es inherente a la naturaleza humana, debido a la diversidad de opiniones, posturas, personalidades y situaciones, pero cuando se trata de un grupo de personas que se congregan alrededor de un conflicto debido a que se encuentran afectados por el mismo, es más fácil por medio del diálogo buscar generar acciones que conlleven a la solución de una problemática determinada.

PROPUESTA

Con la implementación de la negociación de los conflictos, que generan las crisis de la sociedad, se puede generar un recurso para mejorar la convivencia entre las autoridades y la sociedad a largo plazo; los conflictos de la sociedad afectan la vida cotidiana de los involucrados y del resto de la sociedad.

La negociación ya es utilizada para resolver conflictos de diversa índole en especial cuando está presente actos violentos, entonces siguiendo la lógica que se pueden establecer mesas de negociación y de dialogo cuando existen conflictos violentos o de carácter internacional; con mayor razón se puede establecer una negociación cuando un conflicto es de carácter local, entre los ciudadanos y las autoridades en el poder.

Se considera puede generarse desde los Centros de Métodos Alternos de Solución de Controversias ya existentes, un mecanismo administrativo-legal que independientemente de las políticas del gobierno en turno, busque solucionar las problemáticas que se suscitan entre la sociedad y las autoridades, desde una lógica de administración, porque no será el Centro de Métodos Alternos de solución de controversias quien determine la solución al conflicto presente, sino las partes por medio de la negociación quienes participarán en la búsqueda de la solución a su problemática.

Se propone la implementación de la negociación en la búsqueda de soluciones a las problemáticas que se suscitan entre la Sociedad y el Estado como una política pública a largo plazo.

REFERENCIAS

Aldao-Zapiola, C. (2009). *La negociación. Un enfoque transdisciplinario con específicas referencias a la negociación laboral*. Montevideo: OIT/Cinterfor.

Altschul, C. (2003). *Dinámica de la Negociación Estratégica* (Segunda reimpresión ed.). Argentina: Granica.

Andrade Sánchez, E. (2006). *Introducción a la Ciencia Política*. México: Oxford.

Andrade Sánchez, E. (2006). *Introducción a la Ciencia Política*. México: OXFORD.

Anduiza, E., & Bosch, A. (2004). *Comportamiento político y electoral*. Barcelona: Ariel.

Antonelli, F. (2009). *La modernità in transito, Movimenti sociale, elites e trasformazione collettivi nella sociologia di Alain Touraine*. Milano: Franco Angeli.

Aristóteles. *Ética a Nicómaco*.

Aristóteles. (2005). *La Política*. AKAL.

Arnoletto, K. L. (2007). *Curso de Teoría Política*. (Edición electrónica ed.). eumed.net.

Austin, J. L. (1982). *Como hacer cosas con palabras: palabras y acciones*. Barcelona: Paidós.

Barber, B. R. (2000). *Un lugar para todos*. España: Paidós Ibérica.

Bazanella, C. (1995). I segnali discorsivi. En *Grande grammatica italiana di consultazione*. Bologna, Italia: Il Mulino.

Beltri, F. (2001). *Aprender a negociar*. España: Paidós.

Bentham, J. (1823). *Introducción a los principios de la moral y la legislación*. II , 4. Londres.

Biblioteca CF+S. (s.f.). Obtenido de Biblioteca Ciudades para un futuro más sostenible:
<http://habitat.aq.upm.es/dubai/96/bp049.html>

Blanc, C. V. (Octubre de 2013). *Comitato Villa Blanc Roma*. Obtenido de
<http://www.comitativillablanc.org/>

Bobbio, M. y. (2005). *Diccionario de Política* (decimocuarta edición ed.). México: Siglo XXI.

Bobbio, N. (1998). *Estado, Gobierno y Sociedad*.

Borja, J. (Febrero - Mayo de 2002). *La ciudad y la nueva ciudadanía*. Obtenido de La Factoría:
<http://www.revistalafactoria.eu/articulo.php?id=203>

Bovero, M. (1998). *Los verbos de la democracia*. España: Revista Este País.

- Breth, E. (. (2006). Mejores prácticas de partidos efectivos. *Trabajando juntos: Partidos y Sociedad civil construyendo soluciones para las inquietudes ciudadanas*. EUA: Instituto Nacional Democrata para asuntos Internacionales NDI.
- Caballero Martín, V. (2012). *Conflictividad social y gobernabilidad en el Peuí/Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*. Bolivia: Instituto Internacional para la De,ocracia y la Asistencia Electoral.
- Caivano, Gobbi, & Padilla. (2006). *Negociación y Mediación Instrumentos apropiados para la abogacía moderna* (2a ed.). Buenos Aires: AD-HOC.
- Cancino, C. c. (2005). La democracia y lo social en America Latina. En E. E. al, *La sociedad civil en la encrucijada. Los retos de la ciudadanía en el contexto global*. México: Porrúa.
- Cansino, C. O. (1997). *Nuevos enfoques sobre la sociedad civil*. México: CEPCOM.
- Carlos, M. (1997). Las condiciones políticas de la gobernabilidad. En S. y. Giner (Ed.), *Buen gobierno y política social*. Barcelona, España.
- Carnevale, P., & Pruitt, D. (2001). Negociación y mediación. En C. Santoyo Velasco, & F. (. Vázquez Pineda, *Procesos Psicológicos de la negociación y la Toma de Decisiones* (pág. 164). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Carrión, J. A. (2007). *Técnicas de negociación*. Alicante, España: Universidad de Alicante.
- Carta de las Naciones Unidas. (s.f.). Artículo 33, inc. 1.
- Cascón Soriano, P. (2001). *Educación en y para el conflicto*. Cátedra UNESCO sobre Paz y Derechos Humanos.
- Castells, M. (1981). *Capital multinacional, estados nacionales y comunidades locales*. Siglo XXI.
- Castillo, J. (2002). *La Reconceptualización de un Nuevo Tipo de Ciudadanía Latinoamericana*. Obtenido de www.equipopueblo.org.mx
- Cerroni, U. (1976). *Introducción al pensamiento político*. México: Siglo XXI.
- Cevolini, A. a. (2003). I movimienti sociali. En *Teoria dei sistemi socieli e modernitá* (pág. 279). Roma: Carocci.
- Cevolini, A., & Addario, N. (2012). Sociología della modernitá. Forme e conseguenze della complessitá sociale. Milano: EGEA.
- Cohen, J. y., & Andrew. (2000). *Sociedad Civil y Teoría Política*. Fondo de Cultura Economica.
- Colaiácovo, J. L. (1998). *Negociación Moderna, Teoría y Práctica*. Argentina: Ediciones Jurídicas Cuyo.

- Collins, R. (1975). *Conflict Sociology: Toward an Explanatory Science*. New York: Academic Press.
- Collins, R. (1996). *Cuatro tradiciones sociológicas*. México: UNAM.
- Coloso, T. y. (1989). *Negociación colectiva: el arte de conciliar intereses*. México: Limusa.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (2013).
- Constitución Política del Estado Libre y Soberano de Nuevo León. (16 de Octubre de 2013). *Periódico Oficial del Estado* .
- Coser, L. A. (1961). *Las funciones del conflicto social*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Coser, L. A. (1967). *The functions of social conflict, tr. it Le funzioni del conflitto sociale*. Milano: Feltrinelli.
- Crovetto, P. U. (2005). *Negociaciones y resolución de conflictos sobre el agua. Elementos teóricos y prácticos*. WALIR-Perú.
- Dahl, R. (1999). *La democracia: una guía para los ciudadanos*. España: Taurus.
- Dahl, R. (1993). *Participación y oposición*. Madrid: Tecnos.
- Dahrendorf, R. (1979). *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*. Madrid: Rialp.
- De Manuel Dasí, F., & Martínez-Villanova, R. (2005). *Técnicas de negociación. Un método práctico*. Madrid: ESIC.
- Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano. (1793). París.
- Defensoría del Pueblo, R. d. (2012). *Violencia en los conflictos sociales*. Adjunto para la Prevención de Conflictos Sociales y la Gobernabilidad de la Defensoría del Pueblo. Perú: Defensoría del Pueblo.
- Depré, T. (1982). *El arte de la Negociación*. Argentina: Atlantida.
- Diamond, L. (1997). *Repensar la Sociedad Civil. Metapolítica (2 vol 1)*.
- Dienel, P. C. (2000). *Repensar la democracia. Los núcleos de intervención participativa*. Barcelona: Del Serbal.
- Díez de Velasco, M. (2007). *Instituciones de derecho internacional público (16 ed.)*. Madrid: Tecnos.
- Entelman, R. (2002). *Teoría de Conflictos (1a ed.)*. España: Gedisa.
- Fernández Santillán, J. (2003). *El despertar de la sociedad civil: Una perspectiva histórica*. Cd. de México: Oceano.
- Fisher, & U. (1995). *Obtenga el sí; el arte de dialogar sin ceder*. México: CECSA.

- Freund, J. (2006). La esencia de la política, Sirey, París. En S. E. Andrade, *Introducción a la Ciencia Política*. México: Oxford.
- Frisanco, R. (Abrile de 2008). "Volontariato tra partecipazione e rappresentanza". Genova.
- Galatolo, R. y. (1999). *La conversazione. Un'introduzione allo studio dell'interazione verbal*. Milano: Cortina.
- Gallino, L. (1993). *Dizionario di Sociologia*. Torino: UTET.
- Galtung, J. (2003). *Paz por medios pacíficos, Paz y conflicto, desarrollo y civilización*,. Bilbao: Gernika.
- García Ortega, R. (2007). La conformación del área metropolitana de Monterrey y su problemática urbana, 1930-1984. En I. O. Coord (Ed.), *Nuevo León en el siglo XX. La Industrialización. Del segundo auge industrial a la crisis de 1982*. (Vol. Tomo II, pág. 65). Monterrey, N.L.: Fondo Editorial de Nuevo León.
- García, C., & Galvez, G. M. (2004). *Negociar para CON-vencer*. Madrid: Mc Graw Hill.
- González de Cossío, F. (2012). Orden Público en México: del impresionismo al puntillismo jurídico. *Revista de Derecho Privado* (2), 10.
- González y González, F. (1982). El bien común como principio jurídico. En C. J. Curiel, *Memoria del X Congreso Mundial Ordinario de Filosofía del Derecho y Filosofía Social* (Vol. VIII, pág. 237). México: Universidad Nacional Autónoma.
- Gorjón Gómez, F. y. (2012). *Métodos alternativos de solución de conflictos*. México: Oxford.
- Gorjón, F. S. (2006). *Métodos Alternos de Solución de Controversias*. México: UANL-CECSA.
- Group, S. C. (2009). *Procedimientos para el manejo de conflictos y negociación, participación ciudadana y monitoreo social*. Perú.
- Grover, Grosch, & Olczak. (1996). *La mediación y sus contextos de aplicación*. Barcelona: Paidós mediación.
- IFE, I. F. (1999). *Apuntes de Cultura Democrática*. México: Thais.
- Jellinek, G. (2004). *Teoría General del Estado*. México: Fondo de Cultura Economica.
- Jiménez Bermejo, P. (2002). *Teoría de la Negociación*. Chile: LexisNexis Chile.
- Johan, G. (2003). *Paz por medios pacíficos, Paz y conflicto, desarrollo y civilización*,. Bilbao: Gernika.
- Kissinger, H. (1969). *Weapons and foreign policy*. E.U.A.: The Norton Library.

- Kozicki, S. (2000). *El Negociador Creativo*. Barcelona: Editorial de Vecchi.
- Lauria, M. (3 de Agosto de 2013). *Villa Blanc, quando il "pubblico" si inchina al "privato"*. Obtenido de di Roma: <http://www.di-roma.com/index.php/costume-a-societa/item/582-villa-blanc-quando-il-pubblico-si-inchina-al-privato>
- Lewin, K. (1978). *La teoría del Campo en la Ciencia Social*. Buenos Aires: Paidós.
- Ley de Justicia Alternativa del Estado de Jalisco. (30 de Enero de 2007). *Diario Oficial de la Federación* .
- Ley de Justicia Alternativa para el Estado de Quintana Roo. (22 de Marzo de 2011). *Diario Oficial de la Federación* .
- Ley de Métodos Alternos para la Solución de Conflictos del Estado de Nuevo León. (26 de Diciembre de 2011).
- Ley Federal de Fomento a las actividades realizadas por organizaciones de la Sociedad Civil. (2012). México.
- Ley General de Desarrollo Social. (2004).
- Malareth, J. (2001). *Manual de Negociación y Mediación*. . Madrid: COLEX.
- Marcos et al, G. (31 de Marzo de 2004). Exposición de Motivos de la Iniciativa Ley de Participación Ciudadana del Estado de Nuevo León. Monterrey, Nuevo León, México.
- Mark, K., & Engels, F. (s.f.). Manifiesto del Partido Comunista.
- Marshall, T. (1950). *Ciudadanía y clase social*. U.S.A: University of Cambridge.
- Maslow, A. H. (1991). *Motivación y personalidad*. Madrid: Díaz de Santos.
- Mayntz, R. (2001). El Estado y la sociedad civil en la gobernanza moderna. (C. C. Desarrollo, Ed.) *CLAD Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo* , 21.
- Melucci, A. (1982). *L'invenzione del presente. Movimenti, identità, bisogni individuali*. Bologna: Il Mulino.
- Melucci, A. (1991). *L'invenzione del presente. Movimento sociali nelle società complesse*. (2 ed.). Bologna, Italia: Il Molino.
- Merino, M. (1999). La Participación Ciudadana en la Democracia. En I. F. Electoral, *Cuadernos de Divulgación de la Cultura Democrática* (Quinta Edición ed., pág. 32). México: IFE.
- Meyer, L. (2005). *El Estado en busca del ciudadano. Un ensayo sobre el proceso político mexicano contemporáneo*. México: Océano.

- Morley, I. y. (1977). *The social psychology of bargaining*. Londres: George Allen & Unwin.
- Muldoon, B. (1998). *El corazón del conflicto* (Primera ed.). España: Paidós Mediación.
- Nierenberg, G. (1984). *Principios Fundamentales de la Negociación*. Sudamericana.
- Olson, M. (2001). *La lógica de la acción colectiva en Diez textos básicos de Ciencia Política*. Barcelona: Ariel.
- Olvera Rivera, A. (2002). Democracia y sociedad civil en México: lecciones y tareas. *Comercio Exterior*, , 5, 399.
- Olvera Rivera, A. (2002). Democracia y sociedad civil en México: lecciones y tareas. *Comercio exterior*, 52 (5), 398.
- Olvera, A. J. (Mayo de 2008). Ciudadanía y Democracia. *Cuadernos de Divulgación de la democracia* . México: Instituto Federal Electoral.
- Organización de los Estados Americanos, O. (2012). Compilación sobre Legislaciones en materia de participación de la sociedad civil en las Américas. *En línea* . Washington, D.C.: OEA, Organización de los Estados Americanos.
- Ovejero Bernal, A. (2004). *Técnicas de negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*. España: McGraw Hill.
- Pontificio Consejo de la Justicia y la Paz. (2005). *Compendio de la Doctrina social de la Iglesia*. Vaticano: Libreria Editrice Vaticana.
- Popitz, H. (2001). *Fenomenología del potere*. Bologna: Il Mulino.
- Porrúa, G. U. (2004). *Teoría Política*. México: Porrúa.
- Possenti, V. (1991). La Questione del Bene Comune. En *Le società liberali al bivio*. Italia: Marietti.
- propuestacivica.org.mx*. (s.f.). Obtenido de <http://www.propuestacivica.org.mx>
- Reglamento del Centro Estatal de Métodos Alternos para la Solución de Conflictos en el Estado de Nuevo León. (26 de Abril de 2005). *Diario Oficial de la Federación* .
- Sánchez, J. Á. (2007). Movimientos sociales en Monterrey. En *Nuevo León en el siglo XX. La Industrialización. Del segundo auge industrial a la crisis de 1982*. (Vol. II, pág. 162). Monterrey: Fondo Editorial de Nuevo león.
- Sartori, G. (2005). *Elementos de Teoría Política* (Segunda reimpresión ed.). Madrid: Alianza.
- Savater, F. (1992). *Política para Amador*. Madrid: Ariel.

- Silva García, G. (Julio_Diciembre de 2008). *La Teoría del Conflicto. Un marco teórico necesario*. Obtenido de Redalyc.org.
- Suares, M. (2005). *Mediación, Conducción de disputas, comunicación y técnicas*. (Tercera Edición ed.). Buenos Aires: Paidós.
- Tilly, C. (1992). *Coerción, capital y Estados Europeos*. Madrid: Alianza.
- Tilly, C., & Tarrow, S. (2008). *La política del conflicto*. Milano: Bruno Mondadori.
- Tourain, A. (2004). *¿Qué es la democracia?* México: FCE, Fondo de Cultura Económica.
- Touraine, A. (1992). Comportamenti collettivi. En *Enciclopedia delle Scienze Sociali* (Vol. 2, págs. 135 - 143). Roma: Istituto dell'Enciclopedia Italiana.
- Touraine, A. (1978). *Pour la sociologie tr. it. Per la sociología*. Torino: Einaudi.
- Treccani.it* . (s.f.). Obtenido de www.treccani.it
- Trujillo, J. R., & García Gabaldón, J. (2004). *Negociación, comunicación y cortesía verbal: teoría y técnicas*. México: Limusa Noriega Editores.
- Vinyamata Camp, E. (1999). *Manual de prevención y resolución de conflictos. Conciliación, mediación, negociación*. Barcelona, España: Ariel Practicum.
- Walzer, M. (1991). The idea of a civil society. *Dissent Magazine* .
- Walzer, M. (2005). *Tratado sobre la tolerancia* (Primera Edición ed.). México: Paidós, Estado y Sociedad.
- Wear Burton, J. (2006). Teoría general de las relaciones internacionales. *Serie Estudios Facultad de Ciencias Políticas y Sociales* , 31.
- Weber, M. (2000). *Política y Ciencia*. elaleph.com.
- XXIII, S. J. (15 de Mayo de 1961). *Carta encíclica MATER ET MAGISTRA* . Roma.

ANEXOS

ANEXO 1 Propuesta del procedimiento de negociación

- a. Los ciudadanos acuden a solicitar el procedimiento de negociación.
 - b. Se llena la solicitud de negociación.
 - c. Se identifica la problemática
 - d. Se identifica la parte del Estado involucrada y se le notifica
 - e. Se reúnen las partes
 - f. Se determina el/los negociadores.
 - g. Se negocia
 - h. Acuerdo de las partes.
 - i. Seguimiento del cumplimiento de lo negociado.
-
- a) Se recibe al ciudadano que acude al Centro determinado para solicitar el procedimiento de negociación.
 - b) Se registra la problemática en el formato de Solicitud.
 - c) Se evalúa el caso y se identifica a la parte complementaria.
 - d) Se invita a la parte complementaria por medio de notificación

- e) Se programa y se realiza una sesión en conjunto donde las partes primero determinan el negociador certificado.
- f) El negociador determina las reglas, cada parte expone su punto de vista respecto al conflicto.
- g) En caso de que las partes lleguen a un acuerdo se negocia, y las partes determinan los compromisos de cada una para evitar la prolongación y/o existencia del conflicto.
- h) Se realiza el acuerdo de las partes y es revisado para que no se contravenga lo establecido en las leyes particulares.
- i) Se da seguimiento del cumplimiento de lo establecido en el acuerdo de negociación, si las partes así lo solicitasen.

ANEXO 2 Propuesta de Formato de solicitud de procedimiento de negociación

Solicitud de Negociación

A1 PARTE SOLICITANTE

Nombre(s):

Persona/Autoridad/Negocio con quien necesita solucionar el problema:

1. Naturaleza Jurídica _____
 - a) Persona física
 - b) Sociedad de Capital
 - c) Sociedad de personas
 - d) Ente Público
 - e) Asociación
 - f) Sociedad Civil
 - g) Otro.

2. Estado Civil _____
3. Edad _____
4. Domicilio _____
5. Ocupación _____

A2. PARTE CONVOCADA

Nombre:

6. Naturaleza Jurídica _____

7. Domicilio/Sede _____

8. Representante _____

B1. DATOS DE LA NEGOCIACIÓN

Explique la situación motivo de la presente solicitud:

¿Ha intentado alguna acción para resolver el asunto? _____

Favor de explicar la acción
