



Biblioteca Virtual

CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN POLÍTICA: ALGUNOS ASPECTOS TEÓRICOS

YENY SERRANO
ABA COLOMBIA

Cuando se habla de conflicto y negociación política, se está haciendo referencia a todos aquellos procesos en los que los planteamientos y temas políticos son tratados por representantes de instituciones u organizaciones políticas. Esto en términos generales, ahora bien, más específicamente se va a abordar cada término de forma que se vislumbren las variables que cada uno implica.

El conflicto político ha sido abordado desde diferentes dimensiones. Entre estas, la dimensión psicológica analiza el conflicto político desde el punto de vista intraindividual, estableciendo las contingencias de orden individual que influyen en los procesos políticos del grupo cultural.

Por otro lado se encuentra la dimensión social, para la cual el principal interés se centra en las características de las estructuras sociales como generadoras de conflicto. En cuanto la dimensión psicosocial, como su nombre lo indica, el objetivo consiste en relacionar el comportamiento individual y el entorno social relevante. (Serrano, 1988).

Antes de plantear las estrategias para solucionar el conflicto, se hace necesario determinar las causas del mismo. Desde el punto de vista de la Psicología Social, el conflicto surge:

a) cuando las partes persiguen los mismos intereses, para lo cual las investigaciones llevadas a cabo empleando como estrategia el dilema del prisionero y el dilema de los comunes, señalan que es más probable que el conflicto de resuelva eligiendo una solución que disminuye el beneficio común.

b) en otras ocasiones las partes entran en conflicto en el momento que compiten por los recursos, caso en el cual Muzafer Sherif (citado por Myers, 1995), señala que "la competencia de ganar o perder rápidamente convirtió a los extraños en enemigos y produjo una guerra declarada aun entre muchachos normalmente rectos".

c) los conflictos también surgen cuando las personas perciben injusticia en el trato que reciben; entendiendo justicia, según la teoría de la equidad, como la distribución de recompensas en proporción a las contribuciones de las personas.

d) otra de las causas que plantea la Psicología Social para el conflicto es la que denomina percepción errónea, la cual se refiere a que cada una de las partes perciben que los defectos son del otro mientras que ellos poseen todas las virtudes.

Desde el punto de vista de la Psicología Política, el conflicto político surge por oposición de intereses, reparto de la riqueza, lucha por el territorio o por el poder social y político. (Serrano, 1988). Aunque en términos generales, la Psicología Política o la Psicología Social, señalen las causas que desatan un conflicto político, es necesario tener presente la utilidad que puede representar éste no sólo para las partes sino para otros grupos. En este momento de la historia y bajo el sistema económico que impera, conocido como globalización, los conflictos que existen al interior de los países, representan un valor económico no precisamente para las partes implicadas directamente sino para otros grupos o países que pueden por ejemplo, financiar el conflicto.

Ahora bien, la solución del conflicto obedece igualmente al valor que representa para las partes implicadas y para las otras que participan de forma indirecta. Desde el punto de vista de la Psicología Política, la negociación política es el proceso en el que a través de la comunicación, se intenta resolver el conflicto de intereses.

A partir de ciertas investigaciones, la Psicología Social ha logrado establecer ciertas variables que influyen en la facilitación del proceso de negociación, entre estas, se encuentran:

a) el contacto: las personas que establecen un contacto cercano reducen más fácilmente sus hostilidades, siempre y cuando este contacto se establezca en igualdad de posiciones.

b) la cooperación: en el momento que las partes en conflicto deben trabajar por un objetivo común o una meta supraordenada, la resolución de los puntos en conflicto se facilita.

c) la comunicación: la presencia de un mediador, relativamente ajeno a los intereses particulares de cada una de las partes, facilita la comunicación entre ellas.

d) la conciliación: dentro del proceso de negociación siempre hay algunos puntos más conflictivos que otros, bajo estas condiciones se ha observado que si el proceso de negociación se comienza por los puntos de menos conflictivos, se facilita la discusión de los más conflictivos. (Myers, 1995).

En 1983, Pruitt, (citado por Serrano, 1988), plantea un modelo de negociación política en el cual, se articulan ciertas estrategias de negociación, entre las que están:

a) la estrategia de resolución de problemas: bajo la cual se busca una solución aceptable para las partes ya que se muestra alto interés por los intereses propios y alto interés por los de la(s) otra(s) parte(s).

b) la estrategia de rivalidad: según la cual, cada parte se impone sobre la(s) otra(s) empleando tácticas de presión con el fin de persuadirla(s) para que acepten las alternativas propuestas en favor de los objetivos propios. En este caso se observa un alto interés por los intereses propios contra un bajo interés por los ajenos.

c) la estrategia de flexibilidad: implica una importante reducción de las aspiraciones básicas de una de las partes, es decir, un bajo interés por los intereses propios y un alto interés por los de la(s) otra(s) parte(s).

d) la estrategia de inacción: en la que la actividad negociadora es mínima, se presenta un bajo interés tanto por los intereses propios como por los ajenos.

Dentro del proceso de negociación, el valor que cada una de las partes asigna a los comportamientos de competencia o de cooperación influye en el desarrollo de dicho proceso. Al respecto Herman y Kogan (1977, citados por Serrano, 1988), resumieron una serie de resultados de investigaciones, en los siguientes postulados:

La ansiedad del negociador correlaciona positivamente con la competitividad en la negociación.

Cuanto menos autoritario sea el negociador, más cooperativo se mostrará durante el proceso de negociación.

A mayor complejidad cognitiva del negociador, mayor actitud cooperativa.

Una tendencia de conciliación por parte del negociador, se relaciona positivamente con una actitud cooperativa del mismo.

A mayor autoestima del negociador, mayor será su competitividad.

Otro de los factores analizados dentro del proceso de negociación, es la función que cumple el mediador, respecto al cual se ha encontrado que: (Rubin, 1980, citado por Serrano, 1988).

a) la mediación resulta aceptable para que los protagonistas puedan ceder sin mermar su prestigio, ya que se ha comprobado que hacer concesiones genera temor a parecer débil ante los demás, y en general, la presencia del mediador relativiza tal percepción.

b) la mediación es más efectiva si la intensidad del conflicto es baja e ineficaz y hasta contraproducente si es alta.

c) la mediación se percibe como inaceptable, cuando las partes avanzan hacia la solución sin necesidad de terceros.

Por otro lado, se han analizado también las estrategias empleadas por el mediador, entre las que se encuentran, según Carnevale (1985, citado por Serrano, 1988):

* Persuadir a los negociadores para que cedan en sus posiciones primeras, normalmente duras e inflexibles.

* Presionar (a través de estrategias reforzantes o aversivas) sobre cada una de las partes con el fin de que cedan en sus posiciones.

* Buscar la coordinación entre las partes, formulando y recomendando propuestas de común interés.

Hasta este punto, se presentó una descripción teórica del conflicto y la negociación política, lo cual provee a las personas interesadas un primer acercamiento al tema que al final permitirá establecer las contingencias implicadas en el conflicto armado en Colombia y en el proceso de negociación que se viene desarrollando.

BIBLIOGRAFÍA

Myers, D. G. (1995). *Psicología Social*. México, Mc Graw Hill.

Serrano, G. (1988). Conflicto y Negociación Política. En Seoane, J. y Rodríguez, Á. (1988), *Psicología política*. Madrid, Ediciones Pirámide.

ABA Colombia
Asociación Colombiana para el Avance de las Ciencias del Comportamiento
informacion@abacolombia.org.co

Este artículo proviene de: www.abacolombia.org.co
Todos los derechos reservados ©2003

