

Introducción

Edgar Galindo²

Conflicto y negociación

Los textos que constituyen este libro fueron inicialmente presentados en el panel internacional “La negociación como eje de construcción social de la civilidad democrática”, durante la XXIX Reunión Científica Anual de la Sociedad Internacional de Psicología Política (29th Annual Scientific Meeting, International Society of Political Psychology), realizada en Barcelona, del 12 al 15 de julio de 2006.

Todos ellos giran en torno al tema del conflicto y la negociación en diferentes contextos: desde el conflicto y la negociación políticos entre grupos, hasta el conflicto y la negociación con uno mismo, pasando por los escenarios de la pareja y de la familia.

La coordinadora del panel, Graciela Mota, hizo notar desde su alocución introductoria, la importancia de superar el estado actual del desarrollo social imperante en las sociedades modernas, a través de impulsar la construcción social de mecanismos de gestión socio-económica innovadores, lo cual implica reforzar la educación de ciudadanos activos y capaces de hacer política de modos diferentes y en espacios también distintos.

El ciudadano actual debe ser más efectivo para lograr cambios más dirigidos que repercutan en el mejoramiento de la calidad de la vida cotidiana y de la productividad. También deben ser capaces de contrarrestar los mecanismos de opresión y la desigualdad social que crea la economía globalizante moderna. “Cultura de la equidad”, llama Mota a esta alternativa basada en la autosuficiencia social y económica, en conjunto del aprovechamiento y desarrollo de los propios recursos para fomentar la no-violencia. En este proceso de búsqueda, son claves conceptos como la negociación de conflictos, la innovación, las alternativas de organización, el desarrollo de las propias potencialidades y la equidad.

Desde el punto de vista de la autora, la psicología política debe resaltar la desigualdad sociocultural y ésta debe ser parte del debate; en consecuencia, dice, “una cuestión importante es si desde el trabajo en

² Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologías. Lisboa, Portugal. Director do Centro de Estudos de Psicologia Política. Departamento de Psicologia. Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologías, Lisboa, Portugal. E-mail: edgar_galindo@hotmail.com

este plano, es posible contribuir para la transformación de las condiciones estructurales tradicionalmente tratadas por la sociología, la economía o la politología”.

Los textos presentes constituyen, justamente, un intento de hacer una contribución para este magno proyecto, pues se exponen cuatro experiencias innovadoras sobre la mediación negociadora aplicada en conflictos de naturaleza diversa.

El capítulo de la doctora Mota, “Espacios conversacionales de la sociedad como escenarios multidimensionales de la negociación: dimensiones de vida cotidiana”, aborda el tema de la negociación como uno de los elementos que intervienen en el proceso de transición del quehacer político de lo privado a lo público. Afirma que el

quehacer político significa para el individuo una transición desde la esfera privada hacia la esfera pública, transición que implica para él definir nuevos significados personales, dar un nuevo sentido a la vida en comunidad y decidir participar los procesos sociales; ahora bien, crear una democracia moderna significa la realización de ese proceso individual con el objetivo de construir una colectividad participativa capaz de reorganizar la trama del poder para orientarla hacia un destino común. Es el proceso de “autopolitización” definido por Ulrich Beck.

En este contexto, la autora propone un modelo de comunicación y de negociación que tiene por objeto la construcción de espacios sociales orientados a la gestión ciudadana, mediante el fortalecimiento de las diversas identidades colectivas existentes en el seno de la sociedad.

Graciela Mota sostiene que la negociación es una creación dialógica³ por excelencia, ya que representa al mismo tiempo una vía de acceso para construir un tiempo común junto con otro y la ocupación de un tiempo propio, donde el otro y las diferencias que tenemos con respecto a él, brillan como representación de esa presencia que de antemano nos reconoce. Por ello, la negociación surge y acontece como un evento derivado de la decisión de escoger la vía del diálogo. La negociación, innova y perfila un espacio distinto. Pero si este nuevo espacio no representa un encuentro de los involucrados como combatientes antagónicos, termina por tornarse en desencuentro, unilateralidad y asimetría en la que inevitablemente, retorna el monólogo.

¿Cuál es la importancia social de la negociación?, se pregunta Mota, para responder que la sociedad moderna transfiguró lo común de la comunidad y dio lugar a una sociedad sin voz, una sociedad que menosprecia el potencial creador de sus interlocutores, los cuales renuncian a negociar opciones alternativas que legitimen su coexistencia

³ “El otro, a veces actor particular, prójimo o imaginario, es quien le imprime carácter dialógico a la representación que tenemos de lo real”.

y, consecuentemente, pierden la capacidad colectiva de enriquecer sus vidas diarias y la vida común y la sociedad.

Para desarrollar una sociedad participativa, asociativa, solidaria y democrática, dice la autora, será preciso educar ciudadanos dispuestos a ser interlocutores entre sí, *a negociar*. De ahí la enorme importancia de la negociación. Acto seguido, hace la pregunta, ¿será posible hacer de esta sociedad un espacio de reflexión, crítica, resignificación y participación colectiva?

Mota no pretende encaminar el lector a una verdad inamovible o atemporal, sino que quiere emplear la *interrogación y la pregunta*, para la construcción de un diálogo, en el que el lector sea el protagonista de su propia negociación, entendida como un proceso dialógico y conversacional. Lo que se propone es mostrar cómo las negociaciones dependen de aprender a articular las fuentes de preocupación del individuo, situadas en el espacio cotidiano de las relaciones sociales.

Para democratizar la sociedad y hacerla participativa, dice Mota, es indispensable conocer los espacios conversacionales de los individuos para transformarlos; justamente, esta transformación significa construir la base de una democracia participativa.

Consecuentemente, redefinir la negociación como eje de diálogo, significa participar en la construcción de una alternativa al “mutismo, la desesperanza, la unilateralidad y la violencia” que caracterizan la sociedad contemporánea.

Acto seguido, la autora emprende un viaje de lo privado a lo público por los vericuetos de la negociación, que la lleva a analizar la comunicación como un problema individual y social, el papel articulador del diálogo y los diferentes espacios conversacionales existentes, a saber, íntimo, privado, semiprivado, semipúblico, civil y parlamentario; en cada uno de ellos pueden (no siempre sucede) tener lugar procesos de negociación de las diferencias y éstos constituyen el proceso de *politización de los espacios conversacionales*. De esta manera, dice Mota, se puede llegar a la transformación de la sociedad.

La negociación es, entonces, una estructura de construcción social indispensable para, a través de la palabra, posibilitar la transformación de las estructuras sociales. Invito al lector a seguir a la autora por esos vericuetos, para decidir si logra los objetivos que se plantea.

Por su parte, María de Fátima Quintal de Freitas aborda el tema de la negociación intergrupala en el marco de las tensiones y los conflictos de la vida cotidiana en el Brasil. Revisa los trabajos de la psicología comunitaria realizados en su país, subrayando que se trata de una psicología comprometida con los ciudadanos, cuyos objetivos son la

construcción de la participación política y la concientización de la red de conflictos y tensiones que aparecen en la vida cotidiana. Como parte de este proceso de concientización del individuo, los psicólogos brasileños han analizado los tipos de poder reinantes, que pueden fortalecer o no la visión de la realidad cotidiana como una realidad natural. En el trabajo aquí presentado, se analizan las repercusiones de las tensiones y los conflictos sociales, tanto dentro del individuo como dentro de la comunidad; asimismo, se evalúa el grado de politización de la vida cotidiana y la negociación como medio para resolver conflictos en ella.

María Lucero Jiménez Guzmán⁴ aborda en su exposición un nivel más micro de análisis: el conflicto y la negociación dentro del matrimonio y de la familia. En este trabajo, estudian la manera como los cambios de la estructura económica en México crean nuevas realidades en la economía familiar y nuevos conflictos que afectan las relaciones entre los géneros. Son elemento fundamental de este análisis las consecuencias positivas y negativas para la vida cotidiana de las transformaciones del mercado de trabajo; la seguridad (o inseguridad) en el empleo, el desempleo, la globalización, la flexibilización laboral, los horarios y la incorporación de las mujeres al empleo remunerado tienen consecuencias en la vida cotidiana de la mujer, de la pareja y de la familia. En términos positivos, los autores observan la aparición de nuevas formas de negociación entre las parejas y dentro de las familias, lo cual trae como consecuencia relaciones más democráticas y horizontales. Los resultados son comparados con los obtenidos en Argentina.

En este viaje de la sociedad al individuo, la psicóloga española Nuria Codina da un paso más allá del nivel interindividual, para disertar sobre la negociación con uno mismo, en el marco de un análisis de los conflictos del individuo con su entorno social en España, en lo referente a la repartición del tiempo entre el trabajo, el consumo y el ocio. La autora revisa la manera como las ciencias sociales estudian el uso del tiempo por parte del individuo, señalando que existen tres tendencias principales:

- a) La manera “clásica”, que se concentra en el registro de las conductas de uso del tiempo; la gente describe en términos cuantitativos las actividades realizadas durante un cierto periodo; el objetivo es, obviamente, reconocer cuánto tiempo ha sido dedicado a ciertas actividades, o las actividades realizadas durante un cierto lapso. Paralelamente, algunos autores han registrado el tiempo invertido a diferentes actividades en los ambientes de trabajo, especialmente la distribución de las horas de trabajo y grado de flexibilidad existente.

⁴ El trabajo fue presentado originalmente en co-autoría con Marco A. Gómez Solorzano.

b) Una segunda perspectiva, da más énfasis a la evaluación subjetiva de la satisfacción o insatisfacción de la persona con la administración de su propio tiempo. Hay aquí investigaciones sobre el bienestar de la mujer y de la familia en relación con el tiempo dedicado al trabajo o a los hijos.

c) La tercera perspectiva pretende obtener datos cuantitativos y al mismo tiempo una evaluación subjetiva del participante, que incluye su grado de satisfacción y sus sentimientos

Aplicando la tercera variante, la autora define dos modos de comportarse, o sea de consumir el tiempo, que son diferentes, las cuales denomina estilos de vida comparativamente “de movimiento rápido” y “de movimiento lento”. El estilo de movimiento rápido es característico de las personas que viven de prisa y tienen un consumo creciente de bienes y servicios y, paradójicamente, mucho tiempo de trabajo y poco tiempo para el consumo. Por el contrario el estilo de movimiento lento es reflexivo, crítico y da importancia a la calidad de la vida; aquí la persona trabaja menos y tiene menos dinero, que gasta lentamente. Consecuentemente, la autora define dos modos extremos de consumir el tiempo, a saber, el “workoholism” y el ocio intenso. La expresión extrema de ambas conductas se debe, según la autora, a la falta de control del tiempo por parte del individuo. El tiempo es un bien escaso, dice la autora, y su distribución requiere de una toma de decisiones individuales. La negociación con uno mismo es un elemento básico para ejercer control sobre el tiempo propio y ajeno. El trabajo, la televisión y los programas comerciales ejercen control sobre la gente; el individuo tiene que contrarrestar estos efectos negociando consigo mismo para evitarlo.

Nuestros autores enriquecen la psicología social con sus trabajos, ya que diversifican, profundizan y amplían la aplicación teórica y práctica de los conceptos centrales de conflicto y negociación. El conflicto y la negociación han sido objeto de estudio de la psicología desde hace décadas. En las páginas siguientes, analizaré con mayor detalle estos tópicos, a fin de dar un marco adecuado al trabajo de nuestros investigadores.

El concepto de conflicto es difícil de explicar, ya que existen muchas maneras de definirlo y es usado en prácticamente todas las ciencias humanas, incluyendo la psicología y las ciencias políticas. En la psicología podemos definir al conflicto como un fenómeno social en el que intervienen al menos dos elementos (personas, grupos, estados, etc., incluyendo dos opciones del mismo individuo), los cuales son diferentes por dos posibles razones: pertenecen a campos sociales diferentes o tienen intereses diferentes. Ahora bien, hay diferentes tipos de conflictos, definidos con criterios diversos.

Para comenzar, debemos distinguir cuatro posibles *niveles de análisis*:

- 1.- El individuo con conflictos intrapersonales (generalmente conflictos de decisión).
- 2.- El individuo con conflictos interpersonales (pueden ser conflictos de relación o de decisión).
- 3.- La sociedad con conflictos internos (grupos contra grupos; pueden ser conflictos políticos, religiosos, económicos, sociales, étnicos, raciales, ecológicos, incluso guerras civiles).
- 4.- El sistema internacional con conflictos internacionales (conflictos de poder, de ideología, de repartición de recursos, económicos, etc., incluyendo la guerra abierta).

En el caso de este libro, la idea de los autores ha sido plantear la psicología colectiva y el tema de lo supraindividual como eje de transformación conversacional y dialógica. Justamente, éstas son las aportaciones de la llamada psicología de la liberación y de la psicología crítica de América Latina, cuyos exponentes más conocidos son, respectivamente, Martín Baró y Maritza Montero.

En cada nivel, pueden variar los participantes en términos del número, el tipo y las formas del conflicto.

Por ejemplo, una diferencia fundamental entre el nivel 4 y los anteriores es que no existe una autoridad superior para analizar el conflicto, juzgar y eventualmente sancionar a los participantes. Obviamente existe la ONU y otras organizaciones regionales paralelas, pero sólo intervienen en casos excepcionales. Actualmente se está organizando un Tribunal Penal Internacional, mas únicamente para un número de crímenes bien delimitados (Ruanda y la antigua Yugoslavia), lo cual muestra las dificultades inherentes a un proceso de esta naturaleza.

Los conflictos pueden ser diferentes en términos de su *objeto*. Así, un conflicto puede tener como objeto “bienes” escasos, como dinero, poder, dominio o estatus, que deben ser repartidos. O puede tener como objeto una definición de reglas para negociar, que va desde la simple pregunta “¿de acuerdo con qué criterio vamos a repartir los bienes?”, hasta temas mucho más complejos, como por ejemplo, “¿cuál debe ser nuestro sistema de valores, o sea, nuestro orden social?; aquí ya se trata de valores, o sea de idearios políticos y concepción del mundo.

Los conflictos pueden ser diferentes por la estructura del objeto del conflicto; hay dos tipos básicos, en términos de si el objeto del conflicto es divisible o indivisible. En el primer caso, la ganancia de un contendiente significa la pérdida del otro o los otros.

En el segundo, es posible una cooperación entre los contendientes, porque existe la posibilidad de que todos ganen algo. En los conflictos divisibles, los participantes pueden obtener más o menos de una cosa; en los indivisibles, el resultado sólo puede ser “todo o nada”. Entre ambos casos existe una amplia gama de variaciones; en la mayoría de las situaciones, cada contendiente puede ganar algo y perder algo; también es posible que todos pierdan o que el resultado positivo del contendiente que gana sea muy pequeño comparado con el resultado negativo del contendiente que pierde. Justamente, la negociación procede dentro de esta gama de posibilidades, como veremos más adelante. El carácter destructivo o constructivo de un conflicto depende mucho de si éste es divisible o no. Obviamente los conflictos divisibles son más fáciles de resolver.

Los conflictos pueden diferenciarse también por su *tipo*:

1.- Genuino o realista vs no genuino.- En el primer caso, el conflicto es un medio para alcanzar un fin determinado; surge por la necesidad, la exigencia o la frustración de una de las partes, que espera obtener un resultado concreto. En el segundo el objetivo no es ni un objeto ni un fin, sino el conflicto mismo; surge por la necesidad de descargar tensiones, al menos por parte de uno de los participantes.

2.- Manifiesto vs latente.- El conflicto manifiesto es una realidad en este mismo momento, mientras que el manifiesto aún no se realiza, pero da señales de su existencia.

3.- Simétrico vs asimétrico.- Por la fuerza (o el derecho) de los participantes, los conflictos pueden enfrentar fuerzas iguales - cuando los presupuestos, los medios y los contextos son idénticos para ambas partes-, o desiguales. La simetría puede ser jurídica, estructural (por ejemplo, militar o económica) o moral. La relación de simetría puede ser alterada por la intervención de un tercero, de ahí el juego de las alianzas en la política. Aquí es importante señalar que hay sociedades (como sucede en muchos países subdesarrollados) caracterizadas por los sistemas de dominación de diversos grupos; aquí los conflictos suelen ser asimétricos.

4.- Autodefinidos vs antagónicos. En los primeros no hay posibilidad de compromiso ni de reconciliación posible; la única solución es la desaparición del otro o un cambio de las condiciones. Por el contrario, los conflictos antagónicos se caracterizan porque un compromiso o una solución son posibles.

5.- Legítimo vs ilegítimo. En el primer caso el conflicto es permitido o posibilitado por las normas universales, jurídicas y

humanitarias del sistema social imperante y su desarrollo y resolución siguen un patrón aceptado por la mayoría. El conflicto ilegítimo es lo contrario. A veces, el proceso mismo de definir la legitimidad puede ser conflictivo; esto sucede en las sociedades pluralistas y democráticas.

6.- Informal vs institucional. Este concepto está relacionado con la legitimidad; de acuerdo con la aplicación de los medios de resolución, el conflicto es informal si es normado y canalizado a través de reglas informales (como ocurre en un matrimonio). Lógicamente, el conflicto institucional se canaliza a través de las instituciones.

7.- Objetivo vs subjetivo. De acuerdo con sus fundamentos, el conflicto es objetivo, si trata de la repartición de objetos o valores escasos (riquezas, estatus, poder o dominio) en una sociedad, o subjetivo, si se trata de actitudes surgidas de determinadas predisposiciones (resentimientos, enemistad, agresividad u odio).

8.- Consensuales vs disensuales. También de acuerdo con sus fundamentos, hay conflictos consensuales, en los cuales los participantes están de acuerdo con los fines, pero en la práctica uno de ellos quiere y puede ganar más que el otro (p.ej., los sectores de un mismo partido). Y hay conflictos disensuales, en los que los fines de los participantes son diferentes y que surgen de formas de acción incompatibles como resultado de diferentes normas, valores o visiones del mundo (como en el caso de dos partidos políticos antagonistas).

9.- Constructivos vs destructivos. En función de sus resultados, los conflictos pueden ser constructivos, cuando todos los participantes quedan satisfechos y consideran que ganaron algo, o destructivos, cuando los participantes están insatisfechos con el resultado y lo consideran negativo. Los destructivos tienen un gran potencial para generar conflictos aún mayores y frecuentemente se objetivizan, independizándose de sus orígenes. Obviamente, lo constructivo y lo destructivo son los extremos de un continuo en el que ocurren todas las variaciones posibles.

El conflicto es una parte esencial de la vida social y es un resultado de las relaciones sociales imperantes. Por esta razón vivimos en un mundo de conflictos constantes. En consecuencia, no es posible eliminar los conflictos de la vida humana, sino que más bien es necesario procurar su resolución pacífica y constructiva. Afortunadamente, la gran mayoría de ellos son resueltos pacíficamente, de acuerdo con las normas del grupo

social. Hay sin embargo, algunos que llevan a enfrentamientos y a violencia.

En toda sociedad existe siempre una amplia gama de conflictos de todo tipo. En la sociedad democrática son resueltos mediante el estado de derecho, con un uso mínimo de la violencia estatal. En las sociedades menos democráticas, existen menos mecanismos para resolver los conflictos y el estado recurre a una amplia gama de recursos violentos. Es preciso agregar que, desgraciadamente, toda sociedad incluye un cierto grado de “violencia estructural” (véase más adelante), que produce conflictos. Mientras menos democrática es la sociedad, mayor es la violencia estructural y consecuentemente mayor el número de conflictos.

En el nivel internacional, la gama de conflictos posibles va desde las amenazas diplomáticas entre estados o grupos de estados hasta los enfrentamientos armados, pasando por las guerras comerciales, el congelamiento de relaciones, etc. Desafortunadamente, también en el sistema internacional existe una violencia estructural que puede llevar -y de hecho lleva- a conflictos innumerables. En el mejor de los casos, la política debe tener como fin evitar el escalamiento de los conflictos en todos los niveles, mediante la reducción de la violencia estructural, mediante el fomento de los valores de la paz y la justicia y mediante la resolución pacífica de las diferencias. En estos esfuerzos tiene un papel central la diplomacia.

En todos los niveles que mencionamos, desde el intraindividual hasta el internacional, la negociación como medio para resolver conflictos es tan ubicua y omnipresente como el conflicto mismo.

El conflicto y la negociación son hoy por hoy uno de los campos de investigación más fecundos de la psicología social y de la psicología política; aquí, cabe resaltar que la especificidad de la psicología política latinoamericana es abordar esta problemática desde una postura militante y con una postura política asumida, como se puede observar en los textos que constituyen este libro.

Hace ya muchas décadas que los psicólogos están interesados en crear modelos teóricos para comprender el origen de los conflictos y las maneras de resolverlos.

Por ejemplo, los británicos Tajfel e Turner (1986), creadores de la teoría de la identidad social, afirman que los individuos se definen a sí mismos e términos de su pertenencia a un grupo social y tienden a buscar una identidad social positiva. Sus estudios muestran de qué manera diferencias aparentemente triviales pueden dar lugar a graves conflictos entre grupos; de esta manera sería posible explicar racionalmente muchos detalles de los conflictos actuales que son aparentemente irracionales.

En las investigaciones sobre resolución de conflictos, la negociación ocupa un sitio especial. Obviamente, en ellas participan no sólo psicólogos, sino representantes de prácticamente todas las ciencias sociales; es el caso de autores como James L. Richardson (*Crisis Diplomacy*) y John W. Burton (*Developing deep rooted conflicts: a Handbook*).

Cabe señalar que la psicología ha hecho una contribución importante para la comprensión del origen y desarrollo de los conflictos y para su resolución. La psicología de la negociación parte de la premisa, ya señalada, de que el conflicto es parte de la vida humana en todos los niveles, lo mismo entre una pareja de enamorados que entre grupos sociales y entre naciones. La negociación es el medio básico para que una persona obtenga lo que quiere de los otros. Todos negociamos a sabiendas o sin saberlo, con nuestra pareja, nuestros amigos, nuestros hijos o nuestros colegas, porque la negociación es parte de nuestra existencia diaria (Fisher y Ury, 1991; Fisher, Kopelman e Schneider, 1994).

Por ejemplo, en la psicología clínica se usa comúnmente la negociación para resolver conflictos matrimoniales, la cual incluye contratos, conversaciones, mediaciones y muchas veces técnicas como el juego de roles y el cambio de papeles. Justamente, este tipo de procedimientos encontraron más tarde aplicación en la psicología social y de las organizaciones y son utilizadas ahora en la resolución de conflictos en ambientes laborales, sociales y políticos.

Actualmente, la investigación sobre la negociación propiamente dicha (véase Carnevale y Dong-Won Choi, 2000) se concentra en los factores cognitivos, las características culturales e individuales y los factores motivacionales que afectan el juicio y la conducta de negociación.

Como veremos, hay varios tipos de negociación, estilos de negociar y diversos factores que afectan el proceso de la negociación. Brett (2000) define dos tipos básicos de negociación: la transaccional, en la que no hay un conflicto (p.ej., comprador-vendedor), y la conflictiva, en la cual la negociación tiene por fin solucionar una disputa. Una diferencia básica entre ambas es que en la conflictiva hay mayores cargas emocionales.

En una negociación hay tres posibilidades de desenlace: un acuerdo distributivo, un acuerdo integrativo o un impasse. El resultado final depende de las condiciones reales, o sea de lo que hay para ganar o para perder, pero también del factor psicológico: el estilo de la negociación y el perfil de los negociadores.

La negociación puede ser directa, cara a cara, o puede ser realizada a través de un agente o de un mediador. El agente es un aliado de una de las partes, mientras que el mediador es una persona neutral.

Una parte nueva y muy importante de estas investigaciones es el estudio de los factores culturales en la génesis de los conflictos, en la negociación y en la mediación. Los estudios muestran la manera como la cultura influye en el modo como la gente percibe, selecciona e interpreta la información que recibe, a fin de actuar de una cierta manera. Así, Triandis (2000) muestra la importancia de la llamada “distancia cultural” en la comprensión entre dos personas de orígenes diferentes.

Los autores de este libro tienen en común el tema de la negociación como medio para la solución de un conflicto causado por la violencia. No solamente eso, sino que también la negociación y el conflicto son el punto de partida para la comunicación, la conversación y el diálogo.

Obviamente, no estamos hablando de la violencia en el sentido de un enfrentamiento armado, como ocurre verdaderamente en muchas partes del mundo, sino de lo que los investigadores han llamado “violencia estructural”. En el marco de los estudios realizados en torno a la paz y la guerra, autores como Galtung⁵ sostienen que es necesario redefinir el concepto reinante, según el cual la paz significa únicamente la protección del individuo contra la violencia directa; en las condiciones de desigualdad política y económica que prevalecen actualmente en el mundo, mantener la paz debe significar también la protección del ciudadano contra la violencia de las estructuras sociales que producen hambre, ignorancia, delincuencia, marginación social y alienación.

Toda sociedad tiene un cierto grado de violencia estructural. Las sociedades latinoamericanas que vemos retratadas en los estudios de Mota, Quintal de Freitas y Jiménez contienen un alto grado de violencia estructural que margina del progreso y del quehacer político a grandes capas de la población; consecuentemente, el conflicto es algo omnipresente en las relaciones del individuo con su familia y su grupo social.

La sociedad europea que sirve de marco al trabajo de Codina tiene también un grado de violencia estructural, en la medida en que las estructuras socio-económicas presionan al ciudadano a participar en un modelo aquejado por la inseguridad en el empleo y la marginación de los más débiles, cuya mejor opción parecen ser sólo la alienación en el consumo y el trabajo (workoholism); también aquí existe un conflicto y una necesidad de negociación.

⁵ Johan Galtung, científico noruego, es considerado uno de los fundadores de la ciencia que estudia la paz y los conflictos (peace research); entre sus muchas actividades, fundó el International Peace Research Institute en Oslo y la revista Journal of Peace Research. Sus trabajos han inspirado numerosas investigaciones. Véase, por ejemplo, Galtung (1990).

No está de más reiterar que nuestros autores hacen con sus trabajos una importante contribución al desarrollo de la psicología, al diversificar el ámbito de los estudios antes mencionados.

Referencias

- Brett, J.M. Culture and Negotiation (2000). *International Journal of Psychology*. Vol.35, No.2, 2000, pp. 97-104
- Burton, J.W. (1987). *Developing deep rooted conflicts: a Handbook*. Lanham, Maryland: University Press of America.
- Carnevale, P.T. and Dong-Won Choi. (2000). Culture in the mediation of international disputes. *International Journal of Psychology*. Vol.35, No.2, 2000, pp. 105-110.
- Codina, N. (2006). Recreación como auto-condicionamiento del tiempo libre: una perspectiva de negociación con uno mismo. 29th Annual Scientific Meeting. International Society of Political Psychology: "The Political Psychology of Liberation, the Political Psychology of Oppression". Barcelona, July 12th-15th, 2006.
- Fisher, R., & Ury W. (1991). *Getting to yes*. New York: Penguin Books USA.
- Fisher, R., Kopelman E. & Kupfer Schneider, A. (1994). *Beyond Macchiavelli. Tools for coping with conflict*. Penguin Books.
- Galtung, J. (1990). Cultural Violence. *Journal of Peace Research*, No.3, p.291.
- Jiménez Guzmán, M.L. y Gómez Solórzano, M.A. (2006). Transformaciones en las relaciones de género derivadas de cambios en aspectos económico-estructurales (eje del empleo). 29th Annual Scientific Meeting. International Society of Political Psychology: *The Political Psychology of Liberation, the Political Psychology of Oppression*. Barcelona, July 12th-15th.
- Quintal de Freitas, M.F. (2006). Red de tensiones y conflictos en la vida cotidiana: posibilidades de transformación social desde la psicología social comunitaria latinoamericana. 29th Annual Scientific Meeting. International Society of Political Psychology: *The Political Psychology of Liberation, the Political Psychology of Oppression*. Barcelona, July 12th-15th.
- Mota, G. (2006). La negociación como eje de construcción social de la autosuficiencia y la innovación en América Latina. 29th Annual Scientific Meeting. International Society of Political Psychology: *The Political Psychology of Liberation, the Political Psychology of Oppression*. Barcelona, July 12th-15th.
- Richardson, James L. (1994). *Crisis Diplomacy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. & Turner J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behaviour. Em S. Worchel e W.G. Austin (Eds.) *Psychology of intergroup relations*. Chicago: Nelson Hall.
- Triandis, H.C. (2000). Culture and conflict. *International Journal of Psychology*, Vol.35, No.2, pp. 145-152.