

ARGUMENTACIÓN, NEGOCIACIÓN Y ACUERDOS

CENTRO DE ESTUDIOS POLÍTICOS E INTERNACIONALES –CEPI–

Contenido

Agradecimientos.....	10
FREDDY CANTE	

Introducción	11
JON ELSTER	
ANTANAS MOCKUS	
FREDDY CANTE	

PRIMERA PARTE

Entre la argumentación y la negociación

Argumentación y negociación en las guerras religiosas de Francia	20
JON ELSTER	

Acuerdos por razones ¿Más alcanzables y sólidos que acuerdos por negociaciones?.....	41
ANTANAS MOCKUS	

Redes cognitivas, terceras partes y negociaciones.....	84
GERRY MACKIE	

Discusión racional, contexto y procesos de paz	103
MAGDALENA HOLGUÍN	
DANIEL BONILLA	

SEGUNDA PARTE
Algunos límites de la negociación y situaciones
de conflicto puro

Lo no negociable. Las emociones y los límites de la racionalidad	118
RODOLFO ARANGO	
Uso estratégico de las emociones en los conflictos. Emociones e intereses en la reconstrucción de Estados multiétnicos	131
ROGER PETERSEN	
Un diálogo sobre la ley y la protesta social	163
ROBERTO GARGARELLA	
Voz, lealtad y estrategias noviolentas	197
FREDDY CANTE	

TERCERA PARTE
En torno a la posibilidad de acuerdos

Fin de la guerra, logro de la paz	220
JOHN FERREJOHN	
Negociación sin justicia	242
LUIS EDUARDO HOYOS	
¿Negociación racional? La experiencia del Frente Nacional en Colombia	257
FRANCISCO GUTIÉRREZ SANÍN	

Una mirada micro al conflicto armado en Colombia. Resultados de una encuesta a desmovilizados de guerrillas y grupos paramilitares.....	293
ANA M. ARJONA STATHIS KALYVAS	
Epílogo ¿Qué acuerdo humanitario?.....	363
FREDDY CANTE	
Autores	372