

RUBEN ALBERTO CALCATERRA

EL SISTEMA CONFLICTO


Grupo Editorial
IBANEZ



CONTENIDO

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

Papel de trabajo Nro. 1:

Sistema: ¿qué sistema para organismos vivos?

1. Conceptos generales

2. Sistemas cerrados, sistemas abiertos y cibernética

2.1. Sistemas cerrados

2.2. Sistemas abiertos

2.3. Sistemas abiertos y cibernética

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

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

Papel de trabajo Nro. 2.

*Hacia un nuevo paradigma en el sistema de administración de justicia:
el modelo de Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos*

I. La cuestión

II. El desafío

III. El sistema que se propone

1. Introducción

2. Antecedentes

3. La cuestión epistemológica

3.1. De lo lineal a lo circular

3.2. Las propuestas circulares

4. En torno a las ideas básicas

4.1. El modelo

4.2. Una visión sistémica del modelo

5. Los principios

5.1. Las hipótesis en torno a las causas de los conflictos

5.2. El proceso de abordaje

6. Los elementos del conocimiento

7. La integración de un nuevo sistema de administración de justicia

Imagen número 3:

El modelo de Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos.

Imagen número 4:

Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos. Propuestas y modelo circulares.

Imagen número 5:

Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos. Visión sistémica 1.

Imagen número 6:

Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos. Visión sistémica 2.

Imagen número 7:

Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos. El proceso de abordaje.

Imagen número 8:

*Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos. Dominios
del conocimiento, funciones y recursos.*

Imagen número 9:

Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos. El proceso de administración de justicia.

CLASE NÚMERO 3

6.2. LA TEORÍA DE CONFLICTOS.....	105
-----------------------------------	-----

A. ¿Cuál es la organización interna de la teoría?

B. Primer elemento de la estática: los actores

*Papel de trabajo Nro. 3.
La noción de sujeto*

1. *Introducción*
2. *El sujeto*
 - A. *La noción de sujeto*
 - B. *El lugar del sujeto*
 - C. *La función del sujeto*

*Papel de trabajo Nro. 4.
Los actores del conflicto (revisión)*

1. *La cuestión*
2. *Mi punto de vista y la nomenclatura que propongo*
3. *Criterios para la determinación de los actores, de los bandos y de los terceros*
4. *Identidad, cohesión y fragmentación, fronteras y contaminación conflictual*

*Papel de trabajo Nro. 5.
Percepción y significado. La alteridad de los actores*

1. *Definición*
2. *El objeto de detectar y analizar percepciones*
3. *Método y esquema de trabajo*

*Papel de trabajo N° 6
Estilos de personalidad*

- I. *Persona desconfiada y suspicaz. Trastorno paranoide de la personalidad.*
- II. *Persona observante y no participante. Trastorno esquizoide de la personalidad.*
- III. *Persona de acción. Trastorno psicopático o antisocial de la personalidad.*
- IV. *Persona demostrativa y teatral. Trastorno histriónico de la personalidad.*
- V. *Persona narcisista. Trastorno narcicista de la personalidad.*
- VI. *Persona atemorizada o huidiza. Trastorno de personalidad por evitaciones.*
- VII. *Persona lógica, ordenada y detallista. Trastorno obsesivo – compulsivo de la personalidad.*
- VIII. *Persona resistente y no colaborativa. Trastorno pasivo-agresivo de la personalidad.*

*Papel de trabajo N° 7
Liderazgo*

1. *Introducción*
2. *El planteamiento psico-social*
 - A. *El liderazgo como rasgo personal*
 - B. *El liderazgo como estilo de conducta*
 - C. *El liderazgo como contingencia*
- D. *Modelo cognitivo y de gestión de eventos.*
3. *Enfoques sociológicos*
 - A. *El liderazgo carismático*
 - B. *El liderazgo como negociación*
 - B.1. *La gestión del poder*
 - B.2. *Las bases de legitimación del poder*
4. *La cultura como condición*

CLASE NÚMERO 4

- B.1. SUJETOS ACTORES Y SUJETO OPERADOR. BREVE
DIGRESIÓN 168
- B.2. SUJETO, SISTEMAS Y ACTORES..... 168
- B.3. CON LA PERCEPCIÓN NO BASTA. EL ACTOR DEBE
TENER *CONCIENCIA* DE ESTAR EN CONFLICTO 171

CLASE NÚMERO 5

- B.4. ¿QUÉ PERSIGUEN LOS ACTORES? 179

*Papel de trabajo N° 8
Apuntes sobre la teoría de juegos*

1. *Conceptos elementales*
2. *Juegos de puro conflicto.*
3. *Juegos de pura coordinación.*
4. *Juegos mixtos.*

CLASE NÚMERO 6

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

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

CLASE NÚMERO 7

B.7. EL FIN DE LA ESTÁTICA	205
----------------------------------	-----

CLASE NÚMERO 8

B.8. LOS TERCEROS EN EL PROCESO CONFLICTIVO.....	215
<i>B.8.1. LAS TIPOLOGÍAS.....</i>	216
<i>B.8.2. ¿POR QUÉ TERCEROS?</i>	216
<i>B.8.3. MULTIPLICIDAD DE ACTORES Y BIPOLARIDAD</i>	217
<i>B.8.4. SISTEMAS DE CONTROL Y CONFLICTO</i>	219
<i>B.8.5. LA FUNCIÓN DEL OPERADOR: ABRIR EL SISTEMA.....</i>	220
<i>B.8.6. DE REGRESO A LOS TERCEROS. LAS COALICIONES EN LAS TRIÁDAS.....</i>	221
<i>B.8.7. ALGUNAS PARTICULARIDADES</i>	226
<i>B.8.8. TIPOS DE TRIÁDAS</i>	227
<i>B.8.9. TRIÁDAS ORGANIZACIONALES</i>	232

*Papel complementario
La triada primaria*

CLASE NÚMERO 9

C. DINÁMICA DEL CONFLICTO	239
C.1. INTENSIDAD DE LA CONDUCTA CONFLICTIVA.....	240
C.2. VARIABLES DE LA CONDUCTA CONFLICTIVA.....	244
C.3. DIMENSIONES DEL CONFLICTO	247

*Papel complementario
Sugerencia para dos presidentes*

CLASE NÚMERO 10

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

CLASE NÚMERO 11

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

CLASE NÚMERO 12

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

C.1. LA REFORMULACIÓN DEL/LOS PROBLEMA/S.....	292
C.2. LA ALTERACIÓN DE LAS REGLAS DE INTERACCIÓN	292
D. RECURSOS PARA SUPERAR LA LINEALIDAD	294
D.1. LA HISTORIA ALTERNATIVA. CREACIÓN DE LA INTERDEPENDENCIA	294

CLASE NÚMERO 13

6.6. EL PARA QUÉ. SUBSISTEMA PROCESO DECISIONAL, EJE OPERATIVO DECISIÓN Y SUS COMPONENTES. EL ASPECTO PRESCRIPTIVO. CONSTITUYE EL SUBSISTEMA PROCESO DECISIONAL Y PERTENECE AL EJE OPERATIVO DECISIÓN Y SUS COMPONENTES	297
A. EL CONCEPTO DE TOMA DE DECISIONES	297
A.1. INTRODUCCIÓN.....	297
A.2. RACIONALIDAD, IRRACIONALIDAD.....	298
A.3. CONCEPTO.....	298
<i>A.3.1. ¿QUÉ ES UNA OPCIÓN?</i>	299
<i>A.3.2. LA OPCIÓN RACIONAL</i>	299
<i>A.3.3. LA DECISIÓN RACIONAL</i>	300
<i>A.3.4. EL TIEMPO Y LA DEBILIDAD DE LA VOLUNTAD</i>	301
<i>A.3.5. EL PELIGRO DE LA RACIONALIDAD: LA INCERTIDUMBRE Y LA INDETERMINACIÓN</i>	302
B. COMPONENTES DE LA DECISIÓN	302
C. EL AGENTE DECISOR	302
D. TIPOS DE DECISIÓN.....	302
D.1. DECISIÓN BAJO CERTEZA	303
D.2. DECISIÓN BAJO RIESGO	303

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

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

CLASE NÚMERO 14

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

CAPÍTULO V	329
DATOS BIBLIOGRÁFICOS	341