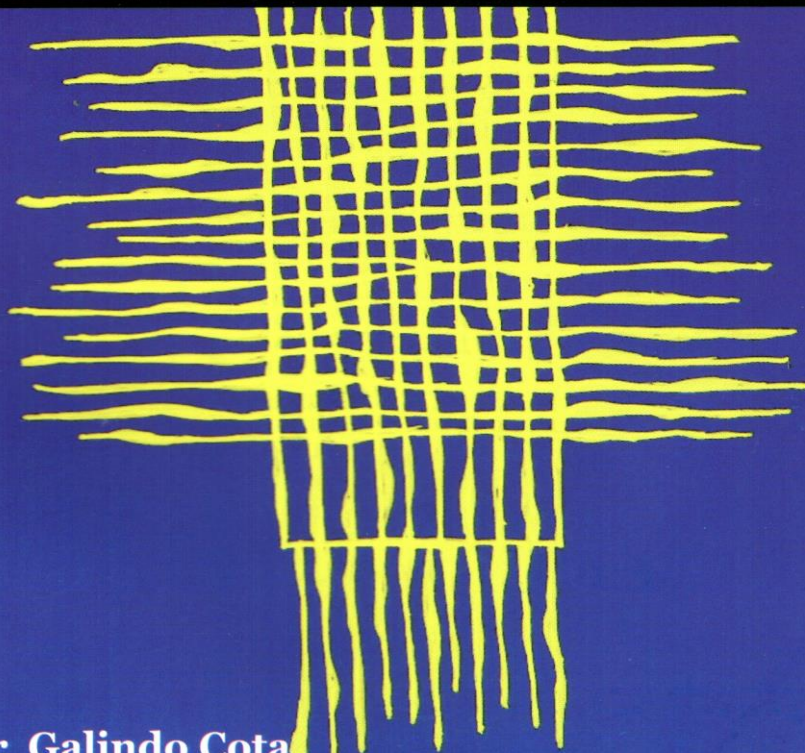


Graciela Aurora Mota Botello

La negociación en la psicología social

Nuevos campos, nuevos conceptos



Edgar Galindo Cota
María de Fátima Quintal de Freitas
María Lucero Jiménez Guzmán
Maritza Montero Rivas
Nuria Codina Mata

**LA NEGOCIACIÓN EN LA
PSICOLOGÍA SOCIAL
NUEVOS CAMPOS, NUEVOS CONCEPTOS**

Graciela Aurora Mota Botello

Directorio

Rodrigo Medina de la Cruz
*Gobernador Constitucional del Estado
de Nuevo León*

José Antonio González Treviño
*Secretario de Educación del Estado de
Nuevo León y Presidente de la H.
Junta Directiva del CECyTE, N.L.*

Luis Eugenio Todd Pérez
*Director General del Colegio de
Estudios Científicos y Tecnológicos del
Estado de Nuevo León (CECyTE, N.L.)*

Personal del CAEIP

Ismael Vidales Delgado
Editor

Linda Estrada Rodríguez
*Preedición, formatación y
diseño de portada*

Rosa Aidé Pérez Alcocer
*Revisión y corrección de
textos*

Daríá Elizondo Garza
Revisión bibliográfica

Autores

Graciela Aurora Mota Botello, Edgar Galindo Cota,
María de Fátima Quintal de Freitas, María Lucero Jiménez Guzmán,
Maritza Montero Rivas, Nuria Codina Mata

Portada

“Sarape”. Dibujo a tinta china con color digitalizado de la colección
“Las maravillas del cerebro” de Benito Estrada

La negociación en la psicología social. Nuevos campos, nuevos conceptos

CECYTE, N.L.-CAEIP, Andes N° 2720, Colonia Jardín
CP 64050, Monterrey, N. L., México. Teléfono 0181-83339476
Telefax 0181-83339649 e-mail: centroinv@gmail.com
Primera edición: marzo de 2011
Colección. Altos Estudios N°. 26

ISBN: 978-607-7516-39-2



Impreso en Monterrey, N. L., México
Distribución gratuita. Prohibida su venta. Se autoriza la reproducción con fines
educativos y de investigación, citando la fuente. La versión electrónica puede
descargarse de la página www.caeip.org

Índice

Prólogo/5

Maritza Montero / Universidad Central de Venezuela

Introducción/15

Edgar Galindo / Universidade Lusófona de Humanidades y Tecnologías, Portugal

Primera parte. De las premisas dialógico-estructurales

Capítulo I. Escenarios multidimensionales de la negociación: mundo y lenguaje/29

Graciela A. Mota / Universidad Nacional Autónoma de México

Capítulo II. Conflicto y redes de tensiones cotidianas: ¿qué estrategias psicosociales son construidas?/61

María de Fátima Quintal de Freitas / Universidad Federal del Paraná, Brasil

Capítulo III. Procesos de negociación, relaciones de género y sus transformaciones derivadas de cambios en aspectos económicos estructurales (el eje del empleo)/79

María Lucero Jiménez Guzmán / Universidad Nacional Autónoma de México

Segunda parte. Nuevos campos de aplicación de la negociación en la psicología social

Capítulo IV. Recreación, auto-condicionamiento y tiempo libre: una perspectiva de negociación con uno mismo/91

Nuria Codina / Universidad de Barcelona, España

Capítulo V. Negociación por espacios conversacionales de la sociedad: dimensiones de la vida cotidiana/109

Graciela Mota / Universidad Nacional Autónoma de México

Acerca de los autores/127

Prólogo

Maritza Montero¹

Una introducción al tema de la negociación o cómo tener poder cediendo poder

La negociación es una práctica tan antigua como la humanidad y compleja como toda relación humana. En el fondo y también en su superficie, están las relaciones de poder que nunca nos abandonan. Esas relaciones en las cuales dominamos y somos dominados y que pueden llegar a ser tan conflictivas como la guerra y que a la vez han permitido que la paz exista y la coexistencia sea una realidad. Entre ellas, la negociación es una de las formas de relación en las cuales las personas logran expresar sus intereses, sus sentimientos y deseos individuales, logrando llegar a acuerdos que permiten evadir o superar el conflicto entre ellas.

Podría decirse que la negociación es la transformación de la guerra en su forma violenta y sanguinaria, por una forma inteligente, astuta y sobre todo racional, de dirimir desacuerdos y llegar a entendimientos. Una negociación es entonces un acto civilizado de intercambio. Acto que puede expresarse de múltiples modos, por ejemplo: el regateo en el mercado (cómo lograr el mejor precio para mis productos; cómo lograr los mejores productos por el mejor precio para mí); la fijación de condiciones para alguna empresa; el establecimiento de ciertas reglas que permitan o restrinjan, o regulen de tal manera que todos podamos, en toda confianza hacer, circular, vivir sin temer por nuestras vidas o las de nuestros allegados.

Hay innumerables formas de negociación, en este mismo libro se habla de negociaciones en las relaciones de pareja y de negociación con una persona consigo misma en relación con la distribución del tiempo de trabajo y del tiempo para el ocio. Así, el mundo empresarial es un campo de batalla en el cual cada negociación es cuidadosamente calculada y cada parte usa “sus mejores armas” económicas y técnicas; si bien el comercio en todas sus formas supone que ambas partes quieren hacer tratos, pero, con la mejor ganancia posible para cada uno. También lo es el mundo de la política, tanto nacional como internacional.

¹ Universidad Central de Venezuela.

Y ese carácter multivariado de la negociación está estrechamente unido a razones fundamentales ligadas a la supervivencia: es necesario convivir y eso nos obliga a negociar. La expresión libre y total de los impulsos volitivos engendraría el caos. El contrato social es la metáfora que los filósofos han encontrado para indicar cómo dejamos de ser “lobos” para esos otros “lobos” que serían nuestros congéneres. Y todo lobo sabe que llegará un momento en el cual su poder decaerá.

Así también en las relaciones humanas el poder siempre es fluctuante, pues todos tenemos alguna forma de poder; por lo tanto es más seguro, económico y civilizado negociar ya que una negociación es siempre menos costosa que un conflicto y mucho menos dolorosa y destructiva que una guerra. La negociación es pues, una norma social que se expresa en muchas instancias y de muchas maneras diferentes.

Si por una parte se ha comprendido que la negociación es una forma de encontrar acuerdos, de realizar tratos que puedan beneficiar a ambas partes y de evitar males mayores; por otra parte, existe simultáneamente una concepción que vela de sospecha a la negociación como vía de entendimiento social. Muchas veces, trabajando sobre este tema me he encontrado con una gran resistencia no sólo académica, sino también por parte de grupos comunitarios, obreros y profesionales.

La causa de su rechazo al tema, es el uso de la negociación como un instrumento usado por líderes obreros, o de partidos políticos; o representantes estudiantiles, o patronales, por ejemplo, para obtener fines espurios que traicionan los intereses de los grupos representados, pactando sinecuras y arreglos que causan graves perjuicios a las personas y grupos que confiaron su representación en negociadores vendidos a la parte contraria. Y en efecto, también eso puede ocurrir en un proceso de negociación, pero el bien o el mal que deriven de ella no son causados por el método, pues la negociación es un procedimiento sujeto a reglas, sino de cuáles son los valores y carácter ético que la motivan de parte y parte, y de la pericia negociadora de esas partes.

Pero como los negociadores son humanos y por lo tanto las pasiones, las virtudes y los vicios siempre estarán presentes, hay otro tipo de procedimiento que corregiría la traición y el uso para beneficio personal por parte de los negociadores, haciendo que sean siempre personas altamente comprometidas con cada grupo representado y que gozan de su aprobación y credibilidad, los que lleven a cabo las discusiones en frente de uno o más terceros mediadores, que actúan facilitando el encuentro de una solución, pero no dirigiendo el intercambio. De hecho, la mediación se define como “la intervención en un conflicto de una tercera parte neutral que ayuda a las partes opuestas a manejar o resolver su disputa” (Grover Duffy, Grosch y Olczak, 1996: 52).

Ese tercero o tercera es la persona mediadora que promueve la búsqueda de una solución consensuada. Es el consenso lo que puede garantizar que se resuelvan las diferencias o el conflicto y que no se repita esa misma situación entre las partes contendientes.

El carácter relacionador de la negociación reside en que obligatoriamente convoca a partes que difieren en determinados aspectos, pero que coinciden en su interés por una misma cosa, de tal manera que sus enfoques acerca de la propiedad, la tenencia, el modo de administrar o de usar, el control o el destino del objeto deseado, podrían ser discordantes. Mediante esta práctica social cada una de esas partes buscará lograr con rapidez, claridad y generando estabilidad respecto de las decisiones, el máximo beneficio posible pero sin llegar a la confrontación. En tal sentido una negociación puede también ser una forma de solucionar pacíficamente un conflicto logrando un compromiso al respecto entre las partes negociadoras. Y por eso, puede haber negociaciones insatisfactorias para todos. Ya que teniendo en cuenta el conflicto existente o posible, se busca evitarlo pero ambos negociadores quedan insatisfechos. Los resultados de tal proceso no generarán mucha convicción y es posible prever que el conflicto surja o se reactive en el futuro; o que nuevas negociaciones deban llevarse a cabo.

Como puede verse hay dos aspectos básicos en la base de las situaciones que exigen negociaciones: En primer lugar, la presencia directa y en acto de un conflicto o la su sombra, es decir la amenaza de un conflicto en un futuro mas o menos próximo; su posibilidad. En segundo lugar, la desconfianza respecto del otro, sea opositor, competidor, representante del grupo en la negociación, y por lo tanto, la búsqueda de formas de hacer para que las soluciones que se persigan, los resultados que se obtengan garanticen a la persona o al grupo, según el caso, la satisfacción dentro de un grado de aceptabilidad. Si bien la negociación está presente en innumerables aspectos de la vida y economía cotidianas, es su carácter de instrumento político quizás el más destacado y probablemente uno de los más importantes, si no el que más atrae la atención de investigadores, profesionales y estudiosos en general de la politología, de las relaciones internacionales, de la sociología y en el campo de la psicología, no sólo de su rama social, sino además de la política.

La negociación en la psicología social

En la psicología social, quizás el aspecto más interesante proviene de la teoría de las minorías activas, originalmente formulada por Serge Moscovici en 1979 y desarrollada por Gabriel Mugny, entre otros psicólogos europeos. Mugny, en particular destaca el rol crucial de la negociación en la obtención, para las minorías activas, del triunfo de sus

ideas. En su obra de 1981: *El poder de las minorías*, dedica la segunda parte (“Ilustración experimental”) a las formas de negociación (flexible o rígidas; interpersonales; ideológicas y anticipatorias) y a los problemas psicosociales que pueden surgir en ellas (ver también Pérez y Mugny, 1993).

Para Mugny (1981) el conflicto entre una minoría activa y la mayoría con poder y a la vez, lograr obtener credibilidad por parte de la población, debe necesariamente pasar por la negociación, a fin de que la minoría “pueda ejercer su influencia” (p. 35). Esa negociación puede ser con la población y manifiesta que puede ser: Una negociación más formal centrada formas de relación o de encuentro con la población, como por ejemplo, “ceder en cuestiones de procedimiento, e incluso en opciones de ‘de segundo orden’” (p. 36). Y una negociación que Mugny considera “mas ideológica”, consistente en “acceder o no a ciertos compromisos de naturaleza ideológica en determinados temas frente a los cuales un desacuerdo fundamental puede suponer en la población el rechazo global de las posiciones minoritarias” (p. 36).

Este segundo tipo de negociación es sumamente riesgoso y de ocurrir el rechazo ya advertido, los miembros de la minoría podrían sentirse traicionados por sus líderes. Es este tipo de acuerdos el que los obreros, los estudiantes, las comunidades con las cuales he trabajado consideran como un engaño y por lo cual la sola mención de la palabra negociación les hace rechazar inmediatamente todo lo que tenga que ver con ella.

El primer ejemplo que coloca el autor supone una minoría altamente cohesionada y está elaborado a partir de una suposición, en mi práctica he conocido minorías muy cohesivas y también menos estructuradas, pero muy firmes respecto de sus creencias y deseos de innovación y mi impresión es que los procesos son muy complejos. Su segundo ejemplo, que supone más flexibilidad dentro de la minoría y por lo tanto más capacidad de negociación, podría acercarse más a lo que se presenta en la realidad.

En Francia, Launay (1990) trata los delicados procesos psicológicos que pueden presentarse en una negociación, sea en el campo político o empresarial. Autores estadounidenses, siempre en el campo social o político de la psicología, Pruitt y Rubin, (1986), por ejemplo, enfocan la negociación como un proceso metodológico que exige una cuidadosa formación en sus participantes, así como la capacidad de estar alerta ante las sutiles variaciones de humor, clima, tensión dentro de una negociación. En el campo de la administración y de la resolución de conflictos hay una amplia bibliografía al respecto en ambos lados del Atlántico, si bien cabe destacar la técnica de mediación con un tercero

imparcial generada por Herbert Kelman y aplicada por este mismo investigador en Israel y Palestina durante muchos años (Rouhana y Kelman, 1994; *Journal of Social Issues* (30), coordinado por Boardman y Horowitz, 1994).

La negociación ocupa un lugar central en la praxis que propone la perspectiva del poder creada por Serrano-García y López Sánchez (1994), pues estos autores parten de la idea, correcta, de que todos tenemos alguna forma de poder, por lo tanto no se lucha tanto por asumir el poder del otro (terrible idea que nos ha sumido en guerras durante todo el siglo XX, y otros anteriores), sino por tener acceso y disfrute de determinados bienes que otro agente social controla en exclusividad. La negociación entra entonces como forma para lograr un acuerdo que haga equitativa la relación respecto del objeto deseado. Y eso significa enfrentar dos tipos de poder diferentes. No es fácil, pero es posible.

Asimismo, la negociación ha sido considerada una de las vías más adecuadas e importantes para la resolución de conflictos (p.e.: Deutsch, 1993; Deutsch y Rubin, 1986), si bien puede también en algunos casos originarlos por falta de pericia, como ya dijera antes. Esto significa que hay negociación pacífica (y estas serían la mayoría), pero las puede haber muy conflictivas, como es el caso de las de carácter político. Y existen variaciones dedicadas sólo a las formas de negociación comunitarias (Serrano-García y López Sánchez, 1994).

Condiciones para que haya una negociación

Hay una negociación cuando dos o más partes que desean un mismo bien, cualquiera sea su naturaleza (material o inmaterial), no pueden lograr un acuerdo al respecto. Por lo tanto la primera condición es la presencia de un conflicto o su inminente posibilidad. Asimismo, las posiciones de esas partes deben estar claramente tomadas y sean opuestas, de tal manera que no estén dispuestas a cejar ni ceder, ya que si no fuese así ya se habría logrado alguna solución o no habría disputa. La tercera condición es que a pesar de la competitividad y diferencias, todas las partes estén de acuerdo en no continuar ni profundizar la disputa, sino en buscar una salida pacífica. La cuarta condición es que las tácticas y estrategias que use cada parte deben fundamentarse en la negociación a fin de que puedan ser discutidas abiertamente.

Solución pacífica y solución conflictiva de conflictos dentro de la negociación

La vía pacífica

La solución pacífica de los conflictos es siempre la ideal, la menos costosa, la que tal vez ninguna, o menos cicatrices psicológicas deja, y es la que

toda negociadora o negociador debe tratar de lograr, aunque esto puede depender en gran parte del clima previo al procedimiento. Las condiciones para que se de este tipo de solución son fácilmente identificables:

- 1.- La discusión conjunta. Todas las partes deben hablar, presentar sus razones, explicarlas; escuchar y ser escuchadas; responder y hallar respuesta
- 2.- La comunicación debe ser fluida. En este sentido se debe generar un espacio donde las partes se sientan cómodas y consideren que pueden hablar sin ser juzgadas ni ser jueces, pero donde a la vez, la intervención de cada persona sea analizada y donde haya propuestas claras. Y para eso las partes deben establecer desde el inicio reglas definidas y aceptadas por todas las personas participantes, respecto del carácter, tiempo y oportunidad de las intervenciones.
- 3.- No se puede apelar a la violencia ni a la amenaza, pues eso convertiría inmediatamente el proceso en conflictivo e incluso lo interrumpiría o llevaría al fracaso.
- 4.- Las decisiones deben ser tomadas colectivamente y en consenso. Nunca de manera unilateral.
- 5.- Evitar las actitudes desdeñosas; el ignorar a determinadas personas y también rechazar o negarse a oír lo que las otras partes, o alguna de ellas, tiene que decir.
- 6.- Reconocer al otro como ser y como contrincante, opuesto por razones contrarias o totalmente diferentes a las propias. Esto pareciera algo obvio, pero es necesario que se haga explícito pues de allí debe partirse para llegar a algún acuerdo.
- 7.- Debe haber un mínimo de cooperación. No es posible negociar sino hay formas positivas que faciliten el llegar al acuerdo o solución.
- 8.- Aceptar y reconocer la necesidad de negociar, aspecto colocado al final pero que en realidad es casi el aspecto previo para llegar a la negociación. Si se considera que la negociación no servirá o que nada cambiará, probablemente así será porque nada de lo anteriormente señalado podrá darse con convicción. La negociación exige un esfuerzo por lograr la solución de un punto álgido y supone también dar para recibir. Nadie gana todo, pero nadie pierde todo.

Para que la negociación sea realmente cooperativa es conveniente que todas las partes revelen su juego y sus objetivos desde el inicio y que lo hagan con claridad, de tal manera que todos entiendan que quieren los demás a que aspiran y por qué están allí. Incluso que estarían dispuestas o

dispuestos a ceder y a cambio de qué y cuánto. La innovación y la creatividad pueden ser las mejores herramientas de trabajo. Salidas ingeniosas; proposiciones fuera de lo común; nuevas perspectivas podrían lograr soluciones satisfactorias para todas las partes.

Asimismo debería hacerse previsiones y tomar medidas en conjunto respecto de posibles problemas comunes que pueda haber en el futuro. Esto último sin embargo, puede ser dejado de lado muchas veces, no por ignorancia sino porque lo previsto, al generar conciencia de un futuro conflictivo, puede resultar tan apabullante, que de manera irresponsable, pero eficaz para los negociadores del momento, se pone de lado la toma de decisiones concernientes al futuro, pero que podrían ser poco populares en el presente. Así, se logra un acuerdo para el presente que sin embargo puede durar poco y tener consecuencias dañinas para el mañana. Se traslada así el conflicto a la próxima generación, o se ganan unos pocos años de paz. En el campo de la política hay muchos acuerdos de este tipo que han probado ser desastrosos. Por ejemplo, las formas en que fue negociada la repartición de los territorios tribales africanos dentro de los Estados-nación que se crearon entre el siglo XIX y el siglo XX, en África, irrespetando las etnias que los componían de tal manera que se obligó a vivir bajo una nacionalidad común a enemigos ancestrales.

Algo a evitar son las promesas incondicionales. Ninguna promesa lo es realmente y una promesa compromete mucho más que una amenaza, puesto que en el caso de esta última su incumplimiento no bloquea la discusión, en tanto que una promesa de tal tipo la disuelve y en su caso el incumplimiento puede generar un conflicto mucho mayor; aparte de la desconfianza que produce. Promesa y amenaza son compromisos condicionales cuya realización depende de la parte que los hace y de su voluntad de respetar las condiciones fijadas colectivamente y a la vez, de su intención y decisión de cumplir cualquiera de esos dos compromisos.

La negociación conflictiva

La negociación conflictiva es aquella en la cual las acciones del proceso se desencadenan de tal manera que se rompe el equilibrio o statu-quo entre las partes pasando a ser declaradamente adversarias. El hecho de que sea una negociación ya indica que comenzó inicialmente como una búsqueda de acuerdo pero que bien la beligerancia y agresividad de una o todas las partes, o la incapacidad para lograr acciones conjuntas, provoca el afloramiento del conflicto.

La principal causa reside en la incompatibilidad de los objetivos de las partes. Esto puede llevar a que cada participante sea visto como una amenaza para los otros, de tal manera que toda ganancia de uno sea vista

como una pérdida inaceptable para los otros. También es un factor condicionante del conflicto el envite de una o varias partes, es decir aquello que concierne profundamente a una persona o al grupo que ella representa. Asimismo, otro factor es el clima que se haya dado durante el proceso de negociación. Así, cuando en las discusiones privan la desconfianza, el odio o las amenazas directas o indirectas (Launay, 1990), el tono pasa de negociador a conflictivo. Igualmente, la relación de fuerzas que se de en el grupo de negociadores puede ser un factor de bloqueo para la negociación, pues puede ocurrir que se formen alianzas internas que busquen imponer sus deseos a los de otra parte, sin necesidad de llegar a acuerdos satisfactorios.

Si se trata de negociaciones políticas o de altas finanzas, muchas veces el filtrar información a los medios por parte de uno o más de las personas negociadoras, puede también no sólo generar conflicto sino incluso muchas veces provocar la ruptura del proceso de negociación.

Como es de suponer las negociaciones conflictivas son muy difíciles de tratar, de mantener (y en muchos casos el abandonar la negociación es juzgado como falta de compromiso con la paz o con la resolución del conflicto). Las dificultades derivan de las múltiples estratagemas y maniobras que pueden realizar las partes en conflicto a fin de obtener mayor provecho y guardar más poder, engañando a las otras partes actoras.

Entre esas maniobras y estratagemas están:

- 1.- En el cambio repentino del negociador, sin aviso, por alguien totalmente diferente, sorprendiendo a los demás negociadores. Esta es una forma de crear sorpresas dentro del proceso, de manera que las discusiones se detengan y deba volverse a explicar ciertas cosas, además de tener que familiarizarse con el nuevo actor en juego y su estilo.
- 2.- Cuestionar acuerdos parciales ya logrados. Esto puede muchas veces unirse a lo anterior y sirve para demorar el llegar a una solución definitiva.
- 3.- Introducir supuestos puntos clave que luego son dejados de lado sin mayor explicación, y que están destinados a distraer la atención para luego introducir otros realmente importantes cuando los otros negociadores podrían estar fatigados o distraídos.
- 4.- La disimulación de información. Técnica que consiste en ocultar las intenciones reales, los intereses que son básicos para quien lo hace, dentro de un cúmulo de informaciones banales.
- 5.- El uso de formas hostiles de dirigirse a los otros o a algún otro

en especial. Esto puede incluir agresividad verbal, ataques personales que no son admisibles en un proceso de negociación que debe estar regido por normas de cortesía y respeto básico entre los participantes, si bien los ataques impersonales son usuales y admitidos.

6.- Incumplimiento de normas de la reglamentación acordada para las sesiones: Por ejemplo: llegar tarde; hacer ruido cuando otros hablan, comentarios y risas en voz baja y en general, formas de impacientar a los demás.

7.- Aumentar las exigencias cuando las personas adversarias se niegan a caer en las trampas y rechazan las propuestas de una o varias otras personas negociadoras en ese proceso.

8.- El doble juego de la conciliación-intransigencia (parecido al del “policía malo-policía bueno”, pero en el marco de este método). Los negociadores de una parte se dividen los roles: uno o una defiende los intereses de su grupo y la otra u otro se presenta como alguien que quiere seguir la discusión negociadora. Tal juego puede confundir a las partes contrarias e incluso inducir las a tratar de subnegociar con el supuesto negociador favorable.

9.- Como ya se ha dicho, el uso de la amenaza y la exageración de peligros (*bluff*), con su consecuencia casi inevitable de ruptura de la negociación.

¿Por qué negociar?

Es mucho lo que se puede decir de este tema y esta es sólo una breve introducción al mismo. Por eso no he escrito sobre el método, ni sobre la preparación de los negociadores, ni tantos otros temas relacionados. Sólo he querido señalar el carácter preservador del poder, mientras se lucha por el poder debiendo ceder cosas, derechos, espacios, tiempo, ocio y trabajo y quien sabe que más que pueda ser negociable. El propio ser humano ya fue objeto de negociación en ciertos momentos históricos (y aún hoy, para oprobio de quienes fomentan y ejecutan el tráfico de personas), pasando a ser objetivado materialmente en la esclavitud.

Las creencias en lo inmaterial también fueron objeto de negociación en algunos momentos históricos: abandonar los dioses adorados por siglos ante el avance de huestes portadoras de otros estandartes y otro Dios (pensemos en el avance del Islam en Asia, o del Cristianismo en Europa y en América, para señalar sólo dos regiones). ¿Qué fue lo negociado? La vida. Y hasta cierto punto la libertad.

Quizás lo más importante de este método sea el generar un espacio para ceder poder ganando el poder de vivir y a partir de allí

generar otros poderes; aunque a veces pueda parecer una forma de tener la guerra en paz. Como ya se ha dicho, la negociación es el lugar en el cual distintas formas de poderes pujan por alcanzar un bien deseado sorprendiendo al otro con formas distintas del poder sin necesidad de hacer la guerra, ni herir, ni maltratar. Sólo el ingenio, la innovación, la creatividad, la diversidad propulsando el poder de hacer. Así debería ser siempre.

Referencias

- Boardman, S. K. y Horowitz, S.V. (Coords.). (1994). *Constructive Conflict Management: An Answer to Critical Social Problems?* Journal of Social Issues, 30 (1). Todo el número.
- Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict: Constructive and Destructive Processes*. New York: Yale University Press.
- Grover Duffy, K., Grosch, J.W. y Olczak, P. V. (1996). *La mediación y sus contextos de aplicación*. Barcelona, España: Paidós.
- Launay, R. (1990). *La négociation*. 3^a. Edición. Paris, Francia: ESF Editeur.
- Moscovici, S. (1979). *Psychologie des Minorités actives*. Paris, Francia: PUF.
- Mugny, G. (1981). *El poder de las minorías*. Barcelona, España: Rol.
- Pérez, J. A. y Mugny, G. (1993). *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*. Lausanne, Suiza: Delachaux at Nieslé.
- Pruitt, D.G. y Carnevale, P. J. (1993). *Negotiation in Social Conflict*. Buckingham, Reino Unido: Open University Press.
- Pruitt, D. G. y Rubin, J. Z. (1986). *Social Conflict: escalation, stalemate, and settlement*. New York, EE.UU: Random House.
- Rouhana, N.N. y Kelman, H. C. (1994). *Promoting Joint Thinking in International Conflicts: An Israeli-Palestinian Continuing Workshop*. Journal of Social Issues, 30 (1) 157-178.
- Serrano-García, I. y López-Sánchez, G. (1994). *Una perspectiva diferente del poder y el cambio social para la psicología social-comunitaria*. En M. Montero (Coord.) *Psicología Social Comunitaria. Teoría, método y experiencia*. Guadalajara, México: Editorial de la Universidad de Guadalajara. pp. 167-210.

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.

Primera parte

***De las premisas
dialógico-estructurales***

Capítulo I

Escenarios multidimensionales de la negociación: mundo y lenguaje

Graciela Mota⁶

Introducción

Negociar no implica, contraargumentar, parlotear, decir muchas palabras o realizar negocios con frases que de por sí, anticipadamente estructuradas, sorprendan por su capacidad de adaptarse a toda situación. Lejos de su forma, la negociación es una creación dialógica por excelencia, ya que inevitablemente describe⁷ algo que no se agota en su estructura, normatividad ni procedimiento. En tanto que representa una vía de acceso para construir un tiempo común junto con otro, depende de que su vigencia siempre se esté ratificando. La negociación representa la inauguración 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 en un mundo junto con los demás. Por ello, surge y acontece como un evento derivado de la decisión de escoger la vía del diálogo y la palabra compartida, que debe estar ratificándose como dimensión vigente que se “está haciendo” en forma inédita.

Negociar es la consecuencia que nos convoca a comprender que la discordia, es lo que ha permitido sedimentar con palabras y acuerdos compartidos, el valor de un universo que solo puede ser creado, junto y a partir de esta misma alteridad. En este sentido, su validez no depende de la inercia procedimental de estructuras proposicionales, de antemano consideradas como verdaderas. Más bien, negociar es la consecuencia de invadir y desear, vocar y des-alejar junto con otro, aquello que aún no forma parte propia.

⁶ Investigadora del posgrado de la Facultad de Psicología, UNAM, es Doctora en Filosofía y maestra en psicología social y presidente del Instituto Internacional de Investigación en Prospectiva, Participación y Gestión Ciudadana, AC (PROPAGEC). E.mail: gamb@servidor.unam.mx

⁷ Utilizamos, la palabra descripción en el sentido que Wittgenstein la utiliza en el *Tractatus*, “Lo que se deja describir, puede también suceder, y lo que debe excluir la ley de la causalidad, no se deja tampoco describir” 6.262, 1960, p.78.

Como proceso, la negociación queda expuesta al contraste entre lo pasado y presente. Lo efímero de su vigencia, apunta al porvenir en el que, si bien, se devela la oscuridad del conflicto o la tensión ante lo incierto, también actualiza la voluptuosidad de un deseo que permite que el “aún” del tiempo finito, paradójicamente, no se agote frente a la pretensión de un espacio inmutable o atemporal. La negociación pierde su vigencia (timing) si solo termina en recuerdo acrítico. Por definición, todo acuerdo negociado presupone la permanencia de los involucrados. En este sentido debe asegurar su compromiso compartido, para no quedar diluida en las sombras de una sentencia dogmática que prefiere repetir el error, antes de procurar una nueva forma de diálogo y reconocimiento de la alteridad.

La negociación, innova y perfila un espacio distinto. Pero si este nuevo espacio no funda un encuentro de los involucrados como combatientes antagónicos, termina por tornarse en desencuentro, unilateralidad y asimetría en la que inevitablemente, retorna el monólogo.

Y como en el transcurrir del tiempo es donde la propia circunstancia nos confronta, tiene sentido abrirnos al otro y a la negociación. ¿Podremos retornar a la morada que se diluyó, cuando la violencia y la unilateralidad del silencio técnico e instrumental, terminó transfigurando lo común de la comunidad, a cambio de la asimetría del negocio y la sagacidad? ¿Será posible ir más allá de un inmediatez que ha dejado sin voz a una sociedad implotada en el hueco de un destino fragmentado?

Si pretendemos encontrar una forma diferente de desarrollar una sociedad participativa, asociativa, solidaria, y democrática, será preciso entonces, que estemos a la altura de enfrentar el reto de educar ciudadanos que funcional y afectivamente estén dispuestos a ser interlocutores entre sí, a través de quienes se funde un nuevo encuentro de negociación.

¿Será posible hacer de esta, ahora sociedad del riesgo e incertidumbre⁸, un auténtico principio de reflexión, crítica, resignificación y participación colectiva?

En el horizonte conversacional de la negociación, el otro siempre ha ido de la mano con todos los universos de nuestro mundo vivido. Este *compagnon du route* que precisa del constante reclamo de ponerle sentido a la vigencia de todos nuestros horizontes, es por tanto un retorno a la palabra y a la negociación.

¿Puede la palabra hallar un tiempo dónde surja esta otra oportunidad? Y si es así ¿este espacio de diferencia está vinculado con la

⁸ Beck, Ulrich (2006) *La Sociedad del Riesgo. Hacia una Nueva Modernidad*. Barcelona, Paidós.

negociación? ¿Cuál sería su relación con el contexto en el que surja? En todo caso ¿de qué palabra estamos hablando?

El otro, a veces actor particular, prójimo o imaginario, es quien le imprime carácter⁹ dialógico a la representación que tenemos de lo real. Ha sido por el deslumbramiento de lo inmediato que la herencia de una tradición ha podido olvidar su carácter dialógico al hacer de lo heredado, la imposición de un texto no escrito, impuesto a la regulación de la vida cotidiana. De aquí que, este texto no escrito pero hegemónico, es vigente en la regularidad pragmática de los espacios conversacionales públicos de la sociedad, que terminan caracterizados por las exigencias de un inevitable malestar¹⁰, que hacen del pasado que ya no es¹¹, la atadura del mutismo y la unilateralidad de su ausencia, que contrasta con el sentido de la diversidad y la alteridad de la construcción social que concentra el sentido vivo de las prácticas que actualizan e imprimen vigencia, a las modalidades de acción que definen el destino compartido.

Y como este planteamiento nada tiene de superficial, al desconocer el papel central que juega la negociación para estimular la capacidad de documentar con palabras, los sedimentos de las zonas inciertas que aún han quedado pendientes de ser conversadas en la vida de nuestras comunidades. Esta sociedad hueca de palabras que la identifiquen, termina por menospreciar el potencial creador de sus interlocutores, que implícitamente han renunciado a negociar opciones alternativas que legitimen su coexistencia. Y con ello, su disposición colectiva de enriquecer el transcurrir de sus contextos vividos, como consecuencia abierta de impulsar la calidad de los entornos de sus vidas diarias.

El presente texto no posee un contenido habitual, en tanto que apunta a un, *desde donde preguntar*, más allá de un *hacia donde llegar*. Más que encaminar nuestros esfuerzos por aclarar el acceso a una verdad inamovible o atemporal, nos hemos propuesto la *interrogación y la pregunta*, como una forma de “descubrir haciendo” la construcción de un diálogo orientado a que el lector sea el protagonista de su propia negociación.

La negociación que buscamos exaltar, es aquella que refiere a un proceso dialógico y conversacional, una vez que tiene un propio espacio en el cual, cabe resaltar que no es equivalente ni al del consumo ni

⁹ En el sentido que Cappello, H. M, ha caracterizado al carácter, como la articulación de una dimensión cognitivo-afectiva definida por la identidad y el sentido de pertenencia. Y también una dimensión conductual, definida por la participación.

¹⁰ V. Freud (1930) en “El Malestar de la Cultura”. Obras Completas. Argentina. Amorrortu (1985).

¹¹ Heidegger: extasis temporales en Ser y Tiempo (1929).

tampoco al de la fe. Por ello, es preciso hacer un exhaustivo llamado a la educación y en general a los maestros, para que insistan en la necesidad de recuperar el valor que tiene aprender a formarse desde la perspectiva de una decisión que traiga a cuevas, la responsabilidad y el deseo que generar un desarrollo integral de la persona y no de un conocimiento que priorice solo aspectos parciales de ella.

A partir de esta búsqueda de integralidad de la persona humana, resulta imprescindible aludir que la negociación como proceso, exalta la necesidad de estar siempre decidiendo o ratificando lo ya decidido, no solo con los demás, sino también, consigo mismos. En este sentido, no hay otra manera de darle vigencia ni sentido al espacio de mundo que representa la vida propia, si no es que negociando con la propia circunstancia. El silencio debe ser superado, como reproductor de la unilateralidad y la indiferencia. Es imprescindible aprender a abrir y dar significación al tipo de experiencias compartidas, donde puedan gestarse alternativas de modos de coexistencia con otros, en la que se favorezca el desarrollo de las propias diferencias, como cimientos de una nueva forma de unidad a favor de una comunidad vigente y compartida.

El desarrollo de nuevos modelos explicativos que permitan clarificar en qué consisten y cómo funciona la vigencia de los diferentes espacios conversacionales de la sociedad en los que la vida cotidiana contextualiza nuestro mundo mediante estilos y acciones específicas es fundamental. Mediante las distintas manifestaciones de uso, consumo, tematización, negociación y gestión de los contextos actualmente vividos pone de relevancia que el pensar y el sentir, no son acordes con la expresión de los comportamientos colectivos y mucho menos, con las tendencias de acción social que la racionalidad y la lógica quisieran imponerle a la dinámica de negociación que subyace al conflicto y asimetrías que hacen inciertas las vivencias y los estilos de vida en realidad.

Lo que este texto se propone abordar, es la manera como estas negociaciones, en mucho dependen de aprender a articular aquello que nos preocupa. Y como este concepto es tan amplio como el espacio cotidiano de las relaciones sociales, su fondo hermenéutico comparte significación en el contexto de los espacios conversacionales en los que se realiza, a través de negociar la validez de nuestras propias diferencias.

Congruentes con el sueño colectivo de democratizar la sociedad en su conjunto, y hacerla participativa, es indispensable conocer las características de estos espacios conversacionales para poder transformarlos, y desde ahí mismo aspirar a construir socialmente el sedimento de una democracia participativa. Los elementos de innovación y resignificación de la negociación como eje de comunicación y diálogo,

suponen el enriquecimiento sociocultural de un mundo en común porque su articulación creativa aporta una perspectiva alternativa a la vía del mutismo, la desesperanza, la unilateralidad y la violencia.

Negociación: encuentro y metáfora

La negociación siempre deviene entre contrarios, y rinde un homenaje a esa necesidad que cada uno tenemos de pro-venir unidad o figura del originariamente *pólemos* heracliteano¹², como ese tipo de bien que posee todo aquél que habita el mundo. La manera que tenemos de habitar nuestro mundo es trastocando todo lo que circunda a nuestra vida diaria. En tanto que *factum*, nuestra existencia transcurre como un diálogo que nombra y discurre junto con los demás, el tipo de curso que “estas cosas” toman como representación de todo aquello que nos es familiar.

La familiaridad de todo cuanto nos rodea, no es solamente natural ni mucho menos, estrictamente perceptual. Lo familiar pertenece al orden de lo dialogado y de lo que se discurre. Es ya una forma de estar decidiendo el curso que una determinada experiencia de lo que estamos viviendo, adquiere para nosotros. De aquí que la vigencia de un sentido o significación de esta experiencia, depende de que después se pueda traducir en lenguaje, comunicación o referente.

Que algo tenga sentido implica que se sienta como facticidad (pragma) y comportamiento (*factum est*) a manera de un discurso inaugural que a lo mucho puede decir “aquí” y ahora”¹³ Y como este discurso no es ni teórico ni mucho menos discursivo. No es producto de una reflexión lógica, analítica ni deductiva.

Por ello, el discurso que adviene en lógos, (*ser- pensar-decir* que algo es esto)¹⁴ reitera un retorno que expresa la necesidad de fluir y confluir en lo ya pensado (*Panta Rei* en Heráclito) como un proceso intencional que nos permite transcurrir nuestra existencia en un mundo junto con otros. Y como esta manera de transcurrir la propia temporalidad no es solo natural o real y positiva, sino fundamentalmente dialógica, el acceso a nuestro mundo, depende de aprender sus códigos y referentes.

¹² Heráclito (1976) Fragmentos. En *El Mundo Antiguo*, México FCE (c.500 a.c.) Tomo II, p. 241-251.

¹³ En el sentido que Hegel ha impreso al sentido de la experiencia en la figura de la Certeza Sensible en la *Fenomenología del Espíritu*. México, FCE y posteriormente es retomada desde Husserl y Merlau Pontí.

¹⁴ Triás, Eugenio 1991, Barcelona. Ed. Destino, Ensayos 2.

Ya desde la vieja discusión entre Piaget y Vigotski (1949)¹⁵, en torno a las percepciones infantiles, se deja sentir que la comunicación representa el eje sobre el cual un ser humano aprende a conocer sus coordenadas así como los modos de funcionar junto con los demás, para que si algo falla, brote el lenguaje. Cabe recordar que para Vigotski (1960) las percepciones son categoriales no aisladas. Selectivas de objetos significativos dotados de realidad humana.¹⁶

Y si como humanos, somos seres abiertos al lenguaje a partir del cual, podemos ponernos de acuerdo en lo que significa tener acceso al deseo de ser felices, a vivir un mundo bello, a disentir y hasta aspirar a conquistar horizontes diferentes. Para lograrlo, es indispensable tener una cierta disposición para negociar y tomar decisiones que nos permitan contextualizar estos mismos horizontes, en conjunto con los demás. Mediante su voluntad, el combatiente heracliteano implícitamente acepta recorrer nuevas vías. Mas como no solo es un hecho de intencionalidad, recorrerlas no implican desdibujarlo, sino acaso, hacer que las propias características y diferencias, brillen con mayor intensidad al intentarlo.

Desde esta voluntad indispensable para involucrarse en una negociación, es que en realidad podemos explicarnos el porqué alguien que quiere lograr algo con otro, debe estar dispuesto a negociar y por ello, a recrear el tipo de argumentos adecuados a ser dialogados con ese "otro" alguien que a su vez es diferente y similar. En su ser antagónico pero a la vez indispensable, quien negocia debe estar dispuesto a reconocerse en un transcurrir dialógico y conversacional, como otro. Hecho que no implica deponer el valor de las propias diferencias, ni que mediante la negociación de ellas, la validez de una decisión compartida, lo conduzca a capturar la medida de su propia razón de ser, como un logro compartido. Como una culminación satisfactoria. Como un éxito.

Dialogar y conversar precisan de un cierto espacio, cuyo límite es en sí mismo, una frontera en la que los involucrados pueden ser, a la vez, protagonistas escuchas y representantes. Sólo cuando ambos debatientes, son portadores de la propia circunstancia que polemiza desde su correspondiente condición fronteriza, pueden acceder a ser un lógos (pensar-decir) capaz de soportar y sostener una apertura a ese límite propio, indispensable para tramar un diálogo y una conversación por sí misma elocuente.

¹⁵ Piaget, J. (1949) Comentarios Críticos en Vigotski (1934) *Pensamiento y Lenguaje. Teoría del desarrollo Cultural de las Funciones Psíquicas*. Argentina. Ed. Fausto. (1992) Apéndice p. 197-215.

¹⁶ Vigotski (1960) *El desarrollo de los Procesos Psicológicos Superiores*. Barcelona. Ed. Crítica. 1978. P. 59.

Cuando este *lógos* dialogante culmina en acuerdo, se hace ley (legéin: decir del *lógos*) que a la vez, involucra, la posibilidad y diferencia, la afirmación y negación, la asimetría y el poder. Todos parientes cercanos de la divergencia, recreación, persuasión, seducción y convicción. Pero como también, ambos debatientes son amantes del juego imaginario de un tiempo y espacio común (fronterizo), en tanto que primordialmente transfiguradores de sus propios *lógos*, solo existen como límite compartido, deseado y recreado en una dimensión de mutua cercanía y reconocimiento.

Esta es la metáfora que arraiga la perspectiva heracliteana de frontera, que hace del lenguaje un discurso que concurre, argumenta y recrea horizontes por caminar. Centro de un principio donde el tiempo y espacio convergen a manera de un encuentro con el *lógos*. Encuentro donde se funden *dos-lógos* en un diálogo, que por sí mismo, adquiere vigencia y espacio propio. Inicio que para nacer, porta a su vez consigo la muerte y desviación de rutas previas. No una adecuación.

En tanto que cimiento transfigurador, la negociación también se convierte en diferencia y en camino constructor de un sentido capaz de reconsiderar el rumbo de los horizontes de quienes en realidad, han aportado su *lógos* y por ello han quedado involucrados. Por ello, se convierten en unidad y figura diferente. En forma nueva. Más como todo acuerdo adquiere forma portadora de un espacio y tiempo propio, es frágil. La validez de una negociación es tan efímera como apetecible. Su fragilidad, obliga y a la vez depende del cuidado y de la responsabilidad con la que los involucrados, provengan en acciones congruentes con el resultado de los acuerdos. Aunque uno y otro puedan converger en un tiempo articulador de nuevos espacios comunes, es un hecho que nunca podrán ser equivalentes ni simétricos, debido a que no siempre un acuerdo desemboca en una misma acción, pero tampoco, una misma acción evita las propias diferencias. Esta es la paradoja de su legitimación. La de su veracidad y vigencia.

Por esta razón, cuando por pretender situarse por encima de las propias circunstancias¹⁷, los acuerdos han quedado convertidos en leyes, al cambiar los contextos, estas mismas leyes no han podido asistir la regulación de los conflictos específicos, porque en realidad carecen de las formas como en realidad poder reconocerlos como diferentes. Ello explica porque el plano del derecho ha diluido su legitimación cuando ha dejado

¹⁷ Aunque *legein* y *lógos* tengan el mismo origen etimológico, el plano de la razón moderna, no hace que por sí misma, la ley sea equivalente al concepto de *lógos*. Lejos de ello, *lógos* refiere al ocurrir de un proceso y nunca a un producto acabado. Por ello, el *lógos* acepta bifurcaciones, ocurrencias, divisiones que permiten relatos y discursos diferentes que precisamente por *lógos*, quedan todos puestos en relación.

sin diálogo ni negociación, el núcleo central de las negociaciones propias de los espacios conversacionales públicos y civiles de la sociedad.

Cuando la ley ha perdido el respaldo de otros espacios conversacionales de legitimación, arraigados en la acción semipública de los directamente involucrados, justo lo que ha permanecido, es la vigencia de un recuerdo que desde su ausencia, favorece el retorno del espíritu de la negociación y el diálogo, para dar lugar a que la necesidad de esa misma ley, recupere su principio original de veracidad. Cuando la ley acompaña a un nuevo espacio de acción social, rinde nuevamente homenaje a la palabra negociada, en la manera de un juicio contextualizado que imprima actualidad a la justicia, y con ella, al valor de esta misma necesidad de alcanzar nuevas formas de normar y regular la vida en común, para preservarla como reconocimiento del otro.

El desconocimiento de la alteridad, es lo que ha privilegiado la hegemonía de un pensar técnico que ha invertido a la sociedad. Esta linealidad del pensamiento, es lo que ha contribuido a provocar el mutismo que ha dejado fragmentados los espacios privados y socioculturales de la vida cotidiana, terminando por trivializar su original fuente colectiva de intercambio y negociación. Berger & Luckmann (1966)¹⁸ insisten en que la necesidad de buscar *acuerdos comunicativos*, es lo que nos ha hecho capaces de abrir opciones negociadas de coexistencia cotidiana alternativa, por encima de muchas rutinas que solo han dejado pendientes las asignaturas de un encuentro y tematización con este otro.

Cuando la voz colectiva de la actual sociedad de públicos¹⁹ de pensamiento reproductivo, ha quedado substituida por la agenda de los medios masivos de control e información, y su presencia ha invertido el diálogo mismo de aquello que interesa pueda ser tematizado, la inercia de los propios temas adquiere una suerte de vida propia, una vez que el papel articulador del diálogo y la negociación, pasan a formar parte de la ahora sociedad definida por una razón técnica, estadística e instrumental propia de la vida pública.

Mediante la figura de la opinión pública²⁰ de espectadores, que a su vez constituyen el espectáculo²¹ reproductivo de un pensamiento lineal²², la política²³ y la vida pública de países y comunidades enteras, han

¹⁸ Berger & Luckmann. *La Construcción Social de lo real*. Amorrortu 1988.

¹⁹ V. Tarde (1898).

²⁰ V. *Sociedad de Públicos* en Gabriel Tarde (1901) *The public and the Crowd* publicado en G. Tarde 1969.

²¹ V. Baudrillard, *Subirats*.

²² Pensamiento lineal.

²³ Mota, G. coord (1999) *Psicología Política del Nuevo Siglo: Una Ventana a la Ciudadanía*. México-SEP-SOMEPSO.

dejado de ser portadoras activas de las fuentes de significación y tematización de sus propias preocupaciones.

Pero ¿esta situación es causa de los medios o de ciudadanos perezosos incapaces de hacer extensiva su diálogo democratizador a favor y no en contra de la sociedad en su conjunto? Desde nuestra perspectiva la respuesta debe reorientar la ruta del sentido culpígeno de la pregunta, debido a que el punto de partida implica moverse al plano de la acción colectiva.

En un afán de justicia a favor del sostenimiento del estado nacional, la sociedad terminó por privilegiar la predominancia de sus espacios conversacionales públicos, a costa del menosprecio de otros, donde pudiera continuar desplegándose el diálogo negociado de otras expresiones participativas -que le dieran continuidad al diálogo entre lo privado y lo público-. Pero como al hacerlo, esta sociedad también depuso el enriquecimiento sociocultural que favoreciera la racionalidad y la gobernabilidad de la vida diaria, a favor de la democratización de las relaciones sociales en su conjunto. Devino en riesgo e incertidumbre, desconfianza y falta de pertenencia a la propia comunidad.

Frente a la disolución que devino aunada a la globalidad y la mundialización de la economía, aunque la comunicación mediática pretendiera justificarse desde una agenda pública interesante y audaz, graciosa o espectacular; en los hechos, ha contribuido a diluir el propio sentido de sociedad, porque desde su centro conversacional, se convirtió en un evento reproductivo de públicos espectadores.

Por esta razón, cuando el tema de las transiciones a la democracia se tornó indispensable, no bastó con haberlo dejarlo relegado a su estructura representativa, ya que también era fundamental considerar que ahora la sociedad misma, debería aprender a vivirse a sí misma, nuevamente como interlocutora y protagonista de la vida cotidiana, solo que ahora en una dimensión riesgosa e incierta.

Y como de ello se desprende hacer válido, el peso de interrogantes que aún han quedado pendientes de quedar despejadas a nivel teórico, para resolverlas, cabe ir en búsqueda de nuevas vías de explicación que contribuyan a despejar la manera como estas dimensiones y categorías de análisis, han adquirido un sentido distinto en la vida cotidiana. Caminar en esta dirección, es lo que nos conducirá a la posibilidad de hacerlas tan simples o tan complejas, como el sentido de nuestras vivencias, aspiraciones, diálogos o interpretaciones lo requieran.

Recordando entonces la utilidad de la metáfora de los combatientes heracliteanos, para poder quedar inmersos en el lógos (*ser-pensar-decir*) de esta nueva figura en busca de unidad, será preciso

que este carácter conversacional que ha dejado el reencuentro de la sociedad consigo misma, reviva el deseo de involucrarnos como individuos y colectividades en lo propio. Es mediante palabras que acompañen al sentido de este nuevo margen de sociedad, que día a día, podremos ayudar a traducir como esa multiplicidad de experiencias y constelaciones que conforman el transcurrir de nuestro mundo vivido, pueda brotar en el sentido de una nueva posibilidad que desemboque en logro y comienzo. Quizá desde una nueva lectura y desde una forma distinta, pero siempre ratificar la legitimidad de la palabra negociada, la validez de una civilidad dependa de las propias diferencias y antagonismos.

Dar paso al ciudadano inter y multicultural contemporáneo, implicaría pensar por tanto, en un ser capaz de protagonizar por sí mismo, la civilidad expresada en una nueva búsqueda. ¿Será desde lo diverso, el principio que hizo del espacio público, el carácter de portavoz de la morada colectiva, vuelva a acontecer como motivo del propio reconocimiento? ¿Será posible que desde esta misma morada colectiva acontezca nuevamente el valor a la política y no solo a los políticos y sus estructuras de partido?

Sea cual fuera la respuesta, desde este enfoque es indudable que, *todos los caminos conducen a la civilidad, pero también, que toda civilidad desemboca en el otro.*

Por ello, la figura del ciudadano como protagonista y portavoz de diálogo y la participación, no debe confundirse con el comportamiento de la fe, ni mucho menos, con la del público consumidor. Haberlo olvidado, es lo que ha permitido confundir los planos entre sociedad, técnica y mercado mundial. Si bien, ni la obediencia del creyente, ni la inmediatez del consumo, inhiben el espíritu de lo común que tiene una comunidad que se respeta a sí misma. También es cierto que para que reitere su necesidad de construirse frente a los retos de un tiempo nuevo, debe reconocer su vigencia como una conquista de una negociación compartida, y no como una rutina, una inercia o una imposición.

Para lograrlo, es imprescindible que la sociedad expresada en cada uno de nosotros, recupere esta disposición de aprender a reconocerse en el otro, para retornar a la palabra y al diálogo negociado. Reconocimiento que aunque ausente, no ha logrado inhibir la posibilidad de seguir queriendo compartir la memoria²⁴ y el recuerdo de estar dispuestos a pertenecer libremente, a un mundo hecho a la escala de quienes lo han dignificado junto con otros.

²⁴ V. Halbwachs, M (1925) *Les cadres Sociaux de la Memoire*, Paris, Presses Universitaires de France. También (1944, 1950, póstumo) *La Memoire Collective*. Paris, Presses Universitaires de France.

Pragma y estilos de negociación: de la creación del sentido a la palabra conversacional

Porque estamos en el mundo estamos condenados al sentido. Este mundo, a través del cual uno se interroga, es el del lenguaje, el de nuestro lenguaje. ¿Dónde reside entonces lo innumerable, lo que no existe aún, lo que desearíamos que existiera? *Jamás el pensamiento exacto es el pensamiento más riguroso porque todo cálculo apunta en lo enumerado a lo innumerable* (Heidegger 1930)²⁵ En consecuencia, si tampoco es posible conocer el mundo calculándolo ¿desde qué vía del preguntar adquiere sentido lo que no existe? ¿Y cómo la negociación se relaciona con lo que no existe? A manera de una primera reflexión, el presente texto busca significación propia y desde ahí, dar lugar a una somera conversación con diversas premisas de la psicología política, la sociología del conocimiento, las filosofías de la vida y otras tradiciones comprensivas, una vez que queda claro que las múltiples constelaciones de la negociación, por sí mismas encierran una potencialidad creadora que rebasa los límites de lo que ya existe como hecho y como representación de lo real.

En una idea de ir más allá del conductismo social, basado en el modelamiento del aprendizaje colectivo de Bandura (1962)²⁶ cabe agregar que la reproducción acrítica de roles y normas por parte de los individuos, desde un punto de vista cognitivo, Festinger L. (1957)²⁷ es claro que al destacar la tendencia que existe de lograr el balance, el equilibrio, la consonancia y la congruencia entre acción y cognición, esta misma determinación del comportamiento social, da lugar a pensar en opciones que facilitan la producción de referentes simbólicos que permitan ir por encima del seguimiento funcional de esquemas predeterminados por los mecanismos de una sociedad inamovible.

El presente apartado intenta ir más allá de las micro teorías que describen entre otros, los procesos de socialización y la presión de los efectos del grupo en la conducta trabajados por Ash, S. (1952)²⁸ en el laboratorio donde demuestra que mediante esta presión social, los individuos se ven influidos a convivir y ser regulados por normas provenientes de las instituciones de la sociedad. Tomando en consideración la validez experimental de los planteamientos psicosociales,

²⁵ Heidegger, M. (1930) *Qué es Metafísica V. Prólogo: Sobre la Metafísica y la Verdad del Ser*. México. Revista Teoría. Anuario de Filosofía. 1980, p. 459-460.

²⁶ Bandura, A. (1977) *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs (NJ): Prentice-Hall Imitation.

²⁷ Festinger, L (1957) *A theory of Cognitive Dissonance*. Stanford (Ca) Stanford University Press.

²⁸ Ash, Salomón (1952) *Psicología Social*. Buenos Aires, Argentina. Ed. EUDEBA. 1964.

pero junto con ellos, las actuales aportaciones de la teoría de la Acción Comunicativa: (Habermas 1981) las dimensiones cognitivas de Gerome Bruner (1986) acerca de la creación de sentido y mundos posibles y el desarrollo de la teoría educativa y evolutiva que centra su atención en el contexto cultural y social, la psicología social ha profundizado en nuevas rutas.

En 1961, Moscovici²⁹ con su teoría de las representaciones sociales, permite rescatar el valor funcional que tiene la familiaridad de los escenarios del mundo vivido, no solo de las instituciones normativas sino de la sociedad en su conjunto, para compensar en forma imaginaria³⁰, esa tendencia que tenemos los individuos por rescatar el equilibrio, y convertir en algo que hace familiar, aquello que no lo es. El poder imaginario de las representaciones sociales, ayudan a que mediante su funcionalidad pragmática, las prácticas colectivas, den una idea de familiaridad y congruencia, a todo aquello que fuera del contexto, podría concebirse como diferente, ajeno o desconocido. Por esta razón, su carácter articulador se expresa en representaciones sociales que permiten organizar explicaciones congruentes de aquello que se vive diariamente como colectividad.

Desde el mismo nivel consciente que inconsciente con el que se vive el Malestar de la Cultura en Freud (1930)³¹, el interaccionismo simbólico (Mead, 1927-34)³², la teoría de campo de Lewin (1936-1947)³³ la disonancia cognoscitiva en Festinger (1957)³⁴ la percepción de Heider (1944)³⁵ las del aprendizaje de Bandura, A. (1962)³⁶ las de el efecto de la presión social de Ash (1951)³⁷, la psicología de las masas (Le Bon, 1895)³⁸

²⁹ Moscovici (1961) *El Psicoanálisis, su Imagen y su Público*, Buenos Aires, Huemul, 1979.

³⁰ Moscovici (1981) *La Era de las Multitudes. Un Tratado Histórico de la psicología de las Masas*. México, FCE 1985. p. 188.

³¹ Freud, S. (1930) *Malestar de la Cultura*, *op. cit.*

³² Mead, G.H. (1927-34) *Espíritu, Persona y Sociedad desde el punto de vista del conductismo social*. Buenos Aires. Paidós. 1972.

³³ Lewin, K. (1936-47) *V. Teoría de Campo en la Ciencia Social*. Buenos Aires. Paidós 1978.

³⁴ Festinger, L (1957) *op. cit.*

³⁵ Heider, F. (1944) *Social Perception and Phenomenical CAUSALITA*. *Psychology Review*, 51. P. 358-374.

³⁶ Bandura, A. (1962) *op. cit.*

³⁷ Ash, S. (1951) *Effects of Group Pressure on the Modification and Distortion of Judgements*. En H. Guetzkow (comp) *Leadership and Men*. Pittsburg. Carnegie.

³⁸ LeBon, G. (1895) *Psicología de las Multitudes*. Buenos Aires. Albatros. 1972.

y la psicología de los públicos (Tarde, 1898, 901)³⁹, la necesidad de alcanzar un equilibrio antecede al comportamiento y del que se deriva la articulación de atributos y de juicios explicativos que tienen por objeto, justificar y hacer congruente, las múltiples formas de desplegar el comportamiento.

El racionalismo de estos modelos, desembocó en documentar la disparidad entre motivación y/o intencionalidad de la conducta en relación a lo que la norma esperaría regular. En esta tendencia de la investigación Psicosocial, la cadena entre cognición y acción se volvió más compleja a través de los modelos de la teoría de la acción razonada, (Ajzen & Fishbein, 1980)⁴⁰ y más tarde, el modelo de acción planificada (Ajzen, 1985)⁴¹ que explican la manera como la conductas está controlada por las intenciones de alcanzar metas. Y debido a que estas metas tienen factores internos y externos, la relación que existe entre ambas es lo que esta perspectiva propone para dar cuenta de la acción social.

Por sí misma, la conducta no surge por encima de la complejidad de los contextos, y en consecuencia, no necesariamente debe ser congruente con las metas que cada individuo pueda tener en un determinado contexto a diferencia de otro. Por ello, la falta de congruencia entre las premisas cognitivas y afectivas que acompañan al comportamiento individual, hacen que esta búsqueda de congruencia, no pueda quedar reducida a una explicación voluntarista, para lograr comprender la complejidad de los fenómenos sociales.

Y aunque la perspectiva determinista de la psicología social experimental de mediados del siglo XX, tenía su antecedente en el racionalismo que se reducía a polemizar con la diversidad de las llamadas “visiones del mundo” (*weltanschäung*), como si tuvieran vida propia por sobre los individuos que las reproducen. Ya también desde el mismo siglo XIX, estos mismos enfoques serían cuestionados por la perspectiva “vitalista” de las “filosofías de vida”⁴² en las que el fenómeno

³⁹ Tarde, G. (1898) *Etudes de Psychologie Sociale*. Paris. Giard. En G. Tarde (ed) (1969).

⁴⁰ Ajzen, I & Fishbein, M. (1980) *Understanding attitudes and Predicting Social Behaviour*. Engelwood Cliffs, NJ, Prentice Hall.

⁴¹ Ajzen, I. (1950) *From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behaviour*. En J. Kuhl y J. Beckmann (eds.) *Action Control (From Cognition to Action)*, Berlin. Springer Verlag.

⁴² Las filosofías de la vida fundamentalmente representadas antes de 1914 por Nietzsche, William Dilthey, Henry Bergson y Max Scheler, abren paso a la intuición y a la posibilidad de acceder a un tiempo diferente que fluye como vida e interpretación. Para Bergson, quien se “mueve” en el tiempo conduce su vida porque posee iniciativa y espontaneidad. Sentido de la experiencia y libertad creadora que impulsa el corazón del mundo que impulsa el universo entero. No

del tiempo y de la temporalidad, reorientarían el punto de partida de las interacciones sociales, a partir del papel que jugaba la contradicción y lo inédito, en la posibilidad de reorientar un sentido interpretativo distinto, al carácter mismo de la vida como mundo.

Vivir es la consecuencia de un fenómeno situado y caracterizado por un determinado contexto pero sobre todo, por una determinada situación en el mundo. Por esta razón, todo análisis que pretenda describir el fenómeno mismo de la experiencia del mundo como anticipadamente predeterminado por el contexto del “mundo vivido” resulta superficial, ya que parafraseando a Ortega y Gasset, “uno es su propia circunstancia”.

Si la epistemología pretende situarse por encima del sentido que tiene la comprensión-interpretación de esta misma experiencia vivida junto con otros, como plantea M. Montero (1994)⁴³, “ignorar causas y consecuencias más allá de la inmediatez de la acción cumplida, que pone énfasis y aceptación incondicional a un solo tipo de acción, no *será* suficiente *como* para contener los efectos de la contradicción, la incongruencia e inconsistencia de la vida cotidiana”.

Lejos de cualquier afán reduccionista de esta psicología experimental, es claro que la sociedad del riesgo y la incertidumbre, así como las instituciones y tipos de interacciones colectivas que surgen en ellas, requieren de ser abordadas con premisas distintas. La relación que se deriva de ambas, expresa la situación que hace diferente el fenómeno del mundo y del mundo-de-la-vida⁴⁴ en la que quedan enmarcadas, las dimensiones donde se expresa su sentido y significación, ya que el tiempo y la incertidumbre harán de lo inédito el punto de encuentro del otro, de la alteridad y del lenguaje. Por esta razón, la articulación de nuevos modelos que permitan historizar el surgimiento de estas diversas formas de coexistencia colectiva que se dan en este proceso de construcción social, es imprescindible.

En contraste con la ciencia política, la economía, el derecho o la antropología, la psicología colectiva responde a una forma supra-individual de superar las tensiones o contradicciones que surgen de antagonismos en donde inevitablemente resulta siempre un conflicto entre metas. En consecuencia, el tiempo que deviene de esta relación es más

obstante, la vida como proceso, es lo que permite abrir paso al fenómeno del mundo que Husserl abordará como “mundo de la vida” que puede ser descrito a partir del sentido de la experiencia y la descripción rigurosa. Por eso el padre de la fenomenología plantea proceder mediante la máxima de “a las cosas mismas”.

⁴³ Profundizar este aspecto en Montero, M. (1994) Una Mirada dentro de la Caja Negra: La Construcción psicológica de la Ideología. En Montero, M. (1994) Construcción y Crítica de la Psicología Social. Barcelona. Anthropos, P. 109-126.

⁴⁴ Schutz, A. & Luckmann, T. (1973) las Estructuras del mundo de la Vida. Buenos Aires. Amorrortu.

complejo que el tiempo individual, una vez que al provenir del plano comunicativo, permite proponer un retorno a la negociación.

Desde nuestra perspectiva, el problema radica en encontrar el entorno que estimula la toma de decisiones compartida, una vez que de ellas depende que podamos influir el favorecimiento y no en el deterioro de los intereses comunes a favor de una coexistencia no-violenta. Debido a este poder representacional que todos estos autores le imprimen al lenguaje se desarrolla una cierta familiaridad de nuestras acciones diarias con el manejo instrumental de nuestros contextos, y también con los dilemas que en ellos se manifiestan.

Presumimos que tenemos una imagen de dominio y control de los contextos vividos, porque, de alguna manera, solo tenemos que aplicar una especie de claves y acertijos. En este sentido, “sentirse como pez en el agua” significa entonces que el agua representa el espacio vital para que este pez pueda vivir como en automático, de manera natural o instintiva, siempre y cuando tenga la llave que abre la próxima cerradura, porque lo que no se cuestiona es que el “switch” de la vida está en esta llave y cerradura. No obstante, este aparente control, no es más que una pretensión de dominio traducido en formas de interpretación procedimental de vivir nuestras experiencias, la idea de continuar dominando lo incierto, queda como la parte más relevante, no dicho pero implícita, que tenemos de seguir aprendiendo para saber manejar en forma eficaz, los contextos de nuestra vida cotidiana.

Debido a que el riesgo e incertidumbre son factores que nos aterran, porque su origen no proviene de la racionalidad sino de aquello que no se puede controlar, no solo son el resultado de la falta de congruencia de las instituciones sociales entre sí. También, de la falta de vigencia y legitimidad de sus acciones impuestas por la vida de los individuos y sus respectivas necesidades y contextos, que al entrar en interacción con ellas, han quedado desfasadas. Para que las instituciones sociales nuevamente alcancen un cierto carácter de funcionalidad, deberán formar parte de un diálogo negociado que les permita no perder vigencia, de cara a los interlocutores reales de la sociedad. Y como esto nos retorna al segundo apartado, al reiterar el tema central del papel pragmático y funcional que tienen los referentes lingüísticos del mundo cotidiano, lejos de reducirse al ámbito de un control técnico e instrumental, sus reflexiones proponen dimensiones dignas de ser reconsideradas como sustantivas para una psicología política de este nuevo siglo. En esta línea de pensamiento, más vinculado a la tradición de la original psicología colectiva de finales del S. XIX e inicios del XX,

mediante la Psicología de los Públicos (Tarde 1901)⁴⁵ da inicio una nueva tradición digna de ser reconsiderada como central, para vincular el sentido de la conversación como fundamental para la comprensión del comportamiento colectivo y la dinámica social.

Por su espíritu generador de realidades a partir de la tematización, la conversación precisa conocer las reglas que solo se hacen visibles, cuando alguien las infringe (Argyle y Trower, 1980)⁴⁶. Y como por definición, conversar es un acto que depende de los interlocutores y no del procedimiento previo de cada uno de ellos, solo es posible detectar que estas reglas se rompen, cuando se detecta que si “se transgredieron (estas ciertas reglas) es porque estas debían existir”. Frente a este proceder conversacional donde solo lo que se equivoca, es lo que llama la atención, y salta a la vista, lo que cabe preguntar es si este “saltar a la vista” es una mera antinomia intelectual o bien, aquello que indica que viene de una lógica diferente, más emparentada con la familiaridad que tenemos del mundo que de nuestro afán por dominarlo. En otras palabras, la conversación es un proceso que puede ser mejor comprendido desde una condición pragmática o estética más orientada por el gusto y el placer que por la validez experimental de su certeza.

El motivo que provoca el origen de una conversación, no pretende eso: sacar más que una buena conversación. Por ello, la única forma de tener acceso a ella, es mediante la cercanía, vinculación e identificación que se comparte con ese alguien con el que conversamos, puesto que mediante esta doble relación, será posible simbolizar, referir, imaginar, discurrir y otorgar un mismo sentido, al tema. En consecuencia, conversar, alude al centro del lenguaje como simbolización y la metáfora. Es decir, su centro no está en la presencia, sino en “la magia” de su ausencia traducida en el reconocimiento mutuo de dos o más interlocutores.

Estas conversaciones ocurren en espacios particulares y se definen porque están sujetas a su constante creación, intercambio, transformación y desgaste del sentido contextualmente construido, para hacer veraz su trama y articulación, no dependen de la racionalidad de las cronologías anecdóticas, sino de su capacidad de traer al intercambio cotidiano, la informalidad de las agendas y temas que conmueven el interés colectivo de un determinado contexto. Al surgir de lo que mueven lo propio, mediante este margen fronterizo, “*con-mueven*” una vez que son portadoras de aquellos horizontes de tematización más placenteros y menos técnicos o especializados, que permiten dar vuelo y creatividad al sentido mismo de lo que se conversa. Por esta razón, el lugar donde se

⁴⁵ Tarde, G. (1901) *The Public and the Crowd*. En G. Tarde (1969).

⁴⁶ Argyle y Trower, 1980 *Tú y los Demás*. Formas de Comunicación, México. Harper & Row p. 45.

recrea el relato de los asuntos que sin pretender hacerse públicos, constituyen la arena de una arcilla donde se irá actualizando la informalidad de una cosa aún no pública –más bien, semipública- no se define por el escenario físico donde se llevan a cabo. Más bien, por el espacio contextual, donde se permite que los dialogantes pongan su “con” al texto (tema) por tratar. *Por excelencia* el espacio compartido es referencial y conversacional.

Desde la calle, los cafés, los lavaderos, el transporte público, el recorrido de los trayectos, el domicilio o las citas amorosas, los encuentros conversacionales permiten negociaciones más allegadas de ludismo e imaginación, que a la racionalidad de una reflexividad apegada a la normatividad de la vida pública.

La actualización de los intercambios e interacciones sociales, es el espacio donde se van gestando los procesos de interacción y construcción social, en el sentido de Berger y Luckmann, (1996)⁴⁷, ya que los contenidos que en ellos se van negociando como formas de coexistencia, o en su defecto, de subordinación a las diferencias que se tienen con el (los) otro (s); poco a poco representan la expresión de las múltiples negociaciones que día a día deben realizarse cuando se convive con un mismo sentido de comunidad, junto con los demás. Por ello, son portadores de palabra y silencio porque como dice el poeta⁴⁸, cuando hablan “cantan”...pero cuando callan imponen, y violentan por su unilateralidad.

Debido a que el lenguaje tiene el poder de crear realidades al nombrarlas, es preciso que comprendamos que esta visión de nuestro tiempo y espacio vivido es ya una miopía. No olvidemos que en la *Gaya Ciencia*, Nietzsche⁴⁹ afirma, “...no hay hechos sino interpretaciones de hechos...”. Por esta vía cuestionadora, el proceso que deviene de la inquietante relevancia de lo no dicho, de lo inaudito, de lo incierto, implica también estar abiertos a aprender a encontrar el sentido de nuestras zonas inciertas, que claman por adquirir palabra y significado conversacional desde nosotros mismos.

¿Quién más puede darle contenido a esto que no existe? ¿Quién, sino nosotros mismos somos los que le otorgamos valor desde nuestra más originaria fuente articuladora de sentido?

Apelando a esta motivación cognitiva que nos refiere la manera como nuestros afectos se vinculan a nuestro potencial semántico para conjugarse y significar -o darle jerarquía a esta capacidad de

⁴⁷ Berger, PL y Luckmann, T. (1966) *Construcción Social de la Realidad*. Buenos Aires, Amorrortu, 1979.

⁴⁸ Cuando Valery habla de la libertad afirma: Libertad es ese tipo de palabras que cantan más de lo que afirman. Preguntan más de lo que pueden responder.

⁴⁹ Nietzsche, F. (1882) *Gaya Ciencia*. Buenos Aires, Prestigio, 1970.

significación- aquello que queremos resaltar es la necesidad de hacer de lo afectivo, la fuente de todo principio de simbolización semántica una vez que nos permite hacer comunicable a nosotros mismos, algo que emerge como una diferencia propia con respecto a lo que se nos da.

Si resaltamos hermenéuticamente el carácter lúdico de este jugar “con” lo que salta a nosotros como una auténtica fuente creadora de visión⁵⁰, es la manera de este “saltar a la luz”, como vía que nos pone de relevancia la necesidad de abrir y dar paso a un principio comunicacional distinto que tienda puentes de acceso conversacional, aquellas interrogantes que nos lleven a descubrir algo que previamente no habíamos contemplado. Descubrir el sentido de nuestras diferencias como una manera de avanzar en el rodeo de horizontes más complejos, es lo que nos permitirá también, percatarnos de la relevancia que tiene para nosotros estar dispuestos a documentar esas zonas inciertas que permanecen en nosotros, como consecuencia de una decisión.

Aquella que de acceso al carácter creador de un sentido afectivo-semántico-intencional de lo que nos motiva a articular con palabra conversacional, la vertiente que esta nueva interrogación sugiere para nosotros.

Desde esta perspectiva, el aceptar permanecer atentos al proceso conversacional, y no disolverlo de antemano, a su vez implica, acceder a una nueva manera aprender a valorar el proceso como decidimos con nosotros mismos. Pero también a aceptar que esta apertura a aprender a negociar, conlleva estar a favor de valorar y no menospreciar, el sentido de las propias diferencias. El problema es que cuando la acción referencial de los usos y costumbres, inmovilizan nuestra representación del mundo y de las cosas, lo que sucede es que su unilateralidad cimienta la desesperanza aprendida que acompaña al resentimiento social, - como esa otra cara del espectáculo-, donde se descubre y aparentemente, se paraliza la acción comunicativa y la reduce a formulas estereotipadas o clichés.

Cuando se depone el ludismo de la recreación conversacional, lo que sobreviene, es la propia impotencia, como parálisis comunicativa que termina por aceptar la real imposibilidad de transformar socialmente, el propio entorno de mundo cotidiano. Por esta razón, el espectáculo de una sociedad inmóvil florece cuando lo indecible apenas y tiene un sentido. Pero precisamente porque ya todo ha quedado saturado de lenguaje, el tiempo de preguntar se torna fundamental.

Por opaco que parezca, cuando algo no tiene nombre, tiene sombra, eco o frontera porque tiene sentido. Y por esto, aquello que se

⁵⁰ Visión como creación de nuevos esquemas del entendimiento y la reflexión y no como “visión del mundo” (*weltanschauung*) restringida a su función reproductiva.

halla en el ambiente como una forma de comprensibilidad que tienen las prácticas sociales de callar, solo puede portar significado implícito ya que esto que se calla, no implica que deje de actuarse y tener contenido, referente o esquema imaginario, debido a que lo callado es el propio portador de una sombra. Cuando Wittgenstein afirma en la frase final del *Tractatus: De lo que no se puede hablar se debe callar*⁵¹ es fundamental, porque está contextualizando el sentido que este silencio tiene en un tiempo que aún falta por venir, por llegar o por acontecer.

Basta por ejemplo recordar el dolor, para vislumbrar que la opacidad de su sentido, no puede ser ni dominado ni apropiado. Y como desde su ausencia, es portavoz de un olvido intencional. En tanto que portador de lo incontrolable, por supuesto que aspira a ser controlado desde el espacio positivo del no dolor. Imaginemos su efecto en el contexto del mundo, es decir, en ese espacio que depende de ser accesible mediante la identificación del sentido de su sentido, y no desde su estricta presencia positiva o de su correspondencia en la forma de palabra hablada.

Si esta misma dimensión la ubicamos en el contexto sociocultural, la sombra que deja el sufrimiento y la humillación en una cultura, es la huella que devasta la confianza y la legitimación de una época que prefirió desgastar el valor de una palabra y por ende no negociada en el silencioso anhelo de volver a lo no sufrido.

Pero en esta relación de silencio, cabe preguntar si ¿el dolor de la humillación fue olvidado a lo largo de los siglos? o más bien ¿fue asentado en una memoria⁵² que no quiere recordar? ¿En dónde podría recobrase la época de lo “no sufrido” en su pretensión original? ¿En el recuerdo? ¿en el olvido que trata de olvidar para no recordar lo que claramente Freud sentenció⁵³ en la premisa de “recordar para no repetir”? ¿Tiene sentido psicosocial preguntar desde esta perspectiva?

Cuando esta auto-percepción encubierta y paralizada se vuelve incapaz de simbolizar nuevas alternativas para crear sentido a lo propio, ante lo inamovible de un destino percibido como único, cobra su última posibilidad de significación mediante la vía de la “no palabra” que irrumpe en la violencia, frustración e intolerancia, siempre disfrazadas con las formas aparentes de transgresión e indiferencia. Al no estar capacitado para estimular el reconocimiento de estas situaciones adversas, el ciudadano tampoco está en condiciones de incorporar para sí, la necesidad de abrirse a buscar nuevas perspectivas, ni siquiera relativas a

⁵¹ *Tractatus, op. cit.*

⁵² V. Halwachs, *op. cit.*

⁵³ Freud (1914) “Recordar, Repetir y Reelaborar”, *Obras Completas*, Argentina. Amorrortu. Vol. XII (1996) p. 145.

la posibilidad que le facilite alcanzar aprendizajes distintos, capaces de imprimirle valor al sentido de una posible “des-educación”.⁵⁴

Y como estas limitaciones pueden ser superadas mediante estrategias educativas que promuevan el manejo de modelos comunicativos donde sea factible que los ciudadanos aprendan a ampliar horizontes alternativos de significación

¿Cómo des-aprender para volver a aprender? ¿Qué significa esta paradoja?

Hacer de esto que nos involucra y nos importa, algo que nos permita aceptar que nos afecta y nos sorprende, conlleva entonces a aprender a realizar un entrenamiento de acceso a este recorrido conversacional en los diversos espacios socialmente vividos, que requieren de aceptar o no, decidir dar relevancia al carácter de nuestras diferencias y también a negociar con ellas. Nuestro tiempo hablado de mundo, nos convoca a espacializar⁵⁵ las coordenadas de nuestra corresponsabilidad con ese otro que surge como alteridad y diferencia, que lo mismo nos conduce a dialogar con nosotros mismos que con los demás. Esta sería la manera de aprender a crear sentido de todo aquello que nos importa y en realidad involucra.

Solo así, podemos comprender que la necesidad de tomar decisiones al respecto, es también una vía para el desarrollo de las propias potencialidades, ya que al asumir las consecuencias que estas tengan con respecto al tipo de discordia o concordia que cada una de ellas traigan para conmigo mismo. Será también la vía de acceso para aceptar aquellas que a su vez afecten a los “demás”, con los que, tácitamente convivo.

Por esta razón, lo lamentable de aplicar negociaciones adscritas a experiencias no compartidas desde un sentido propio, circundan el halo de un negocio ajeno que sin saberlo, aceptamos realizar, cuando participamos diariamente de nuestros comportamientos indiferenciados, como si fueran mecanismos automáticos de acción aplicados a los múltiples escenarios de nuestra vida cotidiana.

En consecuencia, es preciso estimular el desarrollo de procesos de aprendizaje basados en el conflicto, para desarrollar estrategias orientadas a reducir la ansiedad que provoca el manejo de la incertidumbre, sin que se deteriore la apertura a continuar aprendiendo acerca de las múltiples posibilidades que ponen en riesgo, las conductas derivadas de lo inédito e impredecible que puede ser el mundo cotidiano. Y como desde el marco de la alteridad, el otro desemboca en

⁵⁴ *op. cit.*

⁵⁵ Espacial implica situar hodológicamente el espacio de las negociaciones y toma de decisiones.

encuentro y negociación. Desde su dimensión innovadora, es factible arraigarle en el horizonte de la vida con los demás.

En este plano, es donde el papel de las “minorías activas” (Moscovici 1981)⁵⁶ adquieren particular relevancia para que la tematización de sus diferencias, dependan de articular y situar sus diferencias y hacerlas compartida en el contexto y espacio conversacional público de la sociedad. Debido a que es allí donde el tema privado adquiere nivel de interés y beneficio para los demás, su lógica política estará destinada a aceptar y a saber negociar ágilmente modalidades de coexistencia alternativa que garanticen la apertura de condiciones donde se legitima esta nueva diversidad. En la medida en que la educación sea capaz de formar ciudadanos capaces de acceder a los espacios públicos, mediante estrategias que promuevan aprendizajes orientados a estimular una toma de decisiones responsables para asumir iniciativas cotidianas propositivas y plurales, estará en mejores condiciones de influir en ellos y promover una cultura ciudadana no-violenta en la que se estimule la creación de condiciones en las que se puedan compartir tiempos nuevos.

Carecer de los repertorios mínimos que permitan actuar con base en la necesidad de reconocer y ser reconocidos como ese otro que es y debe mostrarse a partir de las propias diferencias, es una necesidad educativa impostergable. Sus repercusiones han conducido a que los estilos de vida cotidianos reproduzcan un alto grado de autoritarismo y segregación social en amplios núcleos y sectores sociales, que se auto-perciben por encima de una situación relacional donde permea el origen de una conflictividad cada vez mayor en múltiples espacios conversacionales de la vida cotidiana. La necesidad de promover un tipo de aprendizaje ciudadano en el que se fomente la creación de espacios de negociación no-violentos donde al consolidarlos, es fundamental. Pero también generar los nuevos códigos de legitimación que conduzcan a lograr esquemas negociados bajo distintos referentes, donde, la sociedad pueda aprender a volverse a ver a sí misma, como interlocutora capaz de construir socialmente negociaciones públicas que legitimen el sentido compartido de una gobernabilidad civil.

⁵⁶ Moscovici, S. (1981) *La Era de las multitudes. Un Tratado Histórico de la Psicología de las Masas*. México. FCE. 1985.

De la desigualdad a la diversidad: diálogo y negociación

¿Asimetría, desigualdad o diferencia?

A partir de incorporar la perspectiva semiótico-pragmática⁵⁷ a la necesidad de aprender a significar el sentido del mundo en espacios conversacionales, es relevante resaltar el papel de significación con el que día con día referimos como experiencia de nuestra vida en sociedad y sociedad viva en nosotros. Esta significación es por sí misma, acción y sentido a la vez, porque su condición de alteridad radica, en que estos espacios están en permanente reestructuración, una vez que las aportaciones, perspectivas y negociaciones que cada uno de nosotros hacemos colectivamente al vincularnos con ellos, inevitablemente nutren la tematización de aquellas zonas inciertas que otorgan tiempo y espacio nuevo a todos aquellos que quieran hacerse partícipes.

En este sentido, habitar nuestro mundo implica aprender a ser una suerte de viajeros del lenguaje, que al simbolizar y transfigurar la creación del propio sentido, sea capaz de comunicarlo y compartirlo con un otro distinto con quien se comparte un escenario del mundo y de la sociedad. Es por ello, que a partir de esta relación, pueda quedar impresa la significación compartida de mutuas diferencias y a través de ellas, se pueda alcanzar un equilibrio.

En otras palabras, aquellos que estén dispuestos a proporcionar como interlocutores, su propio sentido de la diferencia en relación a las propias vivencias, deberán traducir en palabras sus preocupaciones y posibilidades de protagonizar nuevas decisiones, porque serán quienes implícita o explícitamente, contribuyan a formar parte de esa agenda que solo puede estar emplazada a negociarse, cuando en realidad existen portadores de esta interlocución.

El problema que deviene cuando esta búsqueda de vigencia resulta ser solo una moda estereotipada, es que la carencia de tematización para expresar la mirada propia, tampoco puede ir más allá de fomentar la multiplicación seriada de una reproducción serial de pautas y patrones de comportamiento superficial, que al haber renunciado a realizar creativamente el viaje de las interrogantes pendientes, han terminado por consumir respuestas a preguntas, que ni siquiera nunca estuvieron imaginadas. Toda forma intergeneracional que busque adquirir perfil propio, debe representarse a sí misma su vigencia, como si fuera un mecanismo intensivo de negociación y supervisión consigo misma y con el diálogo suficiente que permita comprender a los demás espacios conversacionales de la sociedad, que solo mediante esta insistencia y congruencia de acción alternativa para superar el centro de

⁵⁷ Peirce, Ch.S. (1900) *La ciencia de la Semiótica*. Buenos Aires. Nueva Visión. 1986.

las tensiones y conflictos, será posible incorporarla como auténtica expresión generacional, distinta a las demás.

En este horizonte, lejos de los lugares comunes que le depara una época con la que se desencuentra, si una generación renuncia a formularse nuevas interrogantes donde quede expresado el valor de su respectiva mirada traducida en voz colectiva y pública, implícitamente estará decidiendo y aceptando negociar, para quedar diluida en la perenne incapacidad de sobreponerse al cansancio inerte que se ha anticipado a quedar mudo precozmente. Ir más allá de la banalidad de una mera forma agotada en sí misma, implica abrir un diálogo por encima de un monólogo de sordos, y como ello precisa de la alteridad, la *hiper novedad* de la moda por sí misma, no será más que portadora de un agotamiento de la palabra. Recordemos en este sentido, que el formalismo no implica avanzar hacia la identificación de nuevos puentes de comunicación, ni mucho menos, acceder a definir algún proyecto alternativo.

Cuando *ya todas las preguntas empiezan a quedar anticipadamente respondidas*, no solo la moda es capaz de sustituir ese sentido creador del tiempo vivido, sino también, el valor de la voz capaz de nombrar un tiempo nuevo, se diluye en *clichés*. Ambos, renuncia y estereotipo, constituyen la mejor arcilla para formar parte de los activos de un *negocio que no es el nuestro*, en donde el único tiempo nuevo que queda por venir, es el que ha diluido el sentido de unidad y vigencia de la comunidad al sustituirlo por consumo e inmediatez.

¿Qué hacer cuando la unilateralidad ha advenido en deterioro sociocultural a favor de la violencia y la arbitrariedad, a cambio de cualquier principio creativo que de vigencia a la negociación? ¿De qué otro se habla? *y más aún*, ¿de qué reclamo se trata?

Como hemos advertido, desde una perspectiva psicosocial y colectiva, este “tener” sentido de la construcción social del sentido, implica tomar la llave de una cerradura que no habíamos descubierto tan fácilmente. Hacerlo, nos ha llevado a insistir en la necesidad de conocer y también enseñar sus reglas de composición, para aprender a administrarlas a favor de hacer comprensible darle valor a aquello que en realidad *desearíamos* que fuera este nuestro diario habitar en un mundo vivible.

Al enfatizar que debemos partir de que nuestra vivencia de sociedad, radica en sentirnos estamos “puestos” en un contexto que se percibe como anticipadamente acabado, debido a que nuestra relación cotidiana con él, deviene en procesos psico-sociales regulados por códigos, estereotipos, imágenes, representaciones sociales y roles sociales, donde se desarrollan actitudes inmersas en procesos de poder e influencia traducidos en normas.

La sociedad no es una copia al carbón de comportamientos racionales, y el proceso de “socialización”⁵⁸ es solo un primer paso de acceso a la creación de un sentido de la acción colectiva, la alteridad y la capacidad semántica que hayamos desarrollado para construir referentes alternativos que nos vinculen con los contextos diarios, será determinante. Lo que aquí se pone en juego es, que si no estamos en condiciones de aprender a referir el sentido o, la ausencia de sentido, que tiene ser diestros para articular formas alternativas de vivir con los demás, mediante una negociación. Tampoco estamos en condiciones de caminar sendas que nos acerquen a imaginar aquello que en realidad queremos o deseamos que estos “otros” sean para nosotros.

El papel que juega comprender la negociación como proceso, constituye el puente que implica recorrer el espacio posible entre un momento y otro. Partir de ella hace explícita, nuestra capacidad de vincularnos, e identificarnos con un determinado contexto, ya que para hacerlo propio, es imprescindible otorgarle un significado distinto a nuestra relación diaria con él. Y como ello implica que esta significación y referencia se traduzca en decisión afirmativa que otorga dirección y singularidad a los procesos cognitivos allegados a la capacidad de juicio y reinterpretación que anteceden esta misma decisión, serán obligadamente producto de una cierta negociación. Por ello, su fortaleza se basa en que a partir de ella, la diferencia porte la articulación de su discurso debatiente que regule su interacción con el otro.

Como proceso psicosocial, la negociación no equivale a reproducir la forma como ha sido manejada en el laboratorio ni la teoría de juegos⁵⁹. Por el contrario, este deseo de encontrar en el otro un principio dialogante por excelencia, trae consigo la premisa de aprender a desarrollar las propias potencialidades conversacionales que permiten darle un sentido de interpretación distinto al mundo vivido. Al hacerlo, la carga de afectividad traducida en producción semántica, no solo rebasa la manera inmediata de beneficiarse de las cosas.

Más allá de esto que involucra tomar decisiones a favor de una ganancia inmediata, la conversación permite que la linealidad del pensamiento unidireccional, se pueda transformar en interpretación, juicio y sobre todo, en toma de postura abierta a encontrar en el comportamiento rutinario, un universo de posibilidades. Lo paradójico, es que frente al énfasis de una educación basada en el pensamiento instrumental, la carencia de referentes semántico-afectivos, más que

⁵⁸ Procesos psicosociales: Socialización, aprendizaje social: Ash, S. V. *op. cit.*

⁵⁹ V. Teoría de Juegos en Herrnstein, J.R. (1990) Rational Choice Theory en American Psychological Association, 45 (3) p. 356-367 y Lowenstein, G. & Elster, J. (1992) Choice over Time. N.Y. Russell Sage Foundation.

enriquecer, han trivializado y condenado a la unilateralidad, las posibilidades de esta misma toma de decisiones.

La capacidad de juzgar involucra previamente referentes semánticos donde queda explícita una forma de representarse el contexto. Basta con que esta percepción de lo inmediato, pueda articularse en premisas argumentativas, para que trasciendan y en todo caso, transformen el carácter inmediato de un comportamiento unilateral, en una acción comunicativa capaz de articular un sentido diferente de reconocimiento del otro, donde la alteridad, es una forma que por ahora, solo ha quedado invertida.

Mediante el modelo hiper instaurador de las prácticas técnico instrumentales basadas en el consumo de lo inmediato, se ha hecho hegemónica una especie de fantasía que presupone que vivimos un mundo de realidades dobles, en el que el riesgo e incertidumbre, pasan a formar parte de un mercado mundial de la bolsa de valores.

¿Dónde quedó la posibilidad de hacer de lo incierto una potencialidad para la integralidad de la vida humana?

Renunciar a hacer de lo incierto una potencialidad para el crecimiento de nosotros mismos, de ninguna manera implica prescindir de negociar, más bien, de aprender a tener voz propia en todos los horizontes conversacionales de la sociedad.

No hay metas ni ideales que se erijan por encima de la situación donde circunda la vida cotidiana. Al dejarnos llevar por las rutinas diarias, sepámoslo o no, revelamos nuestra incapacidad de saber alternar nuestros márgenes de riesgo e incertidumbre, con las pequeñas instancias de experiencias, que nos permitan hacer de los múltiples desencuentros, rutas de diferencia y posibilidad. Pero como para lograrlo, es precisa una negociación, para transfigurar el sentido de estas experiencias, debe preceder la decisión de establecer un diálogo abierto a construir socialmente, un espacio donde converja la necesidad de hacer devenir negociaciones que acontezcan en un tiempo y palabras distintas.

Es preciso que la voluntad tenga los referentes educativos que permitan tornarla en acción compartida y comportamiento eficaz. Por ello, acceder a lo que la globalidad ha convertido como mecanismos de gestión y administración de las propias potencialidades, representa una oportunidad para exaltar las fortalezas y porque no, también las debilidades que cada uno tenemos, como vía privilegiada de anticipar las condiciones de interlocución y alteridad, que desarrollen las propias potencialidades conversacionales que el mundo nos ofrece. De ello, depende en gran parte, estar dispuestos a abrirnos a querer descubrir a todo aquél que aprenda a dialogar y desde ahí, también acepte negociar con nosotros.

De la funcionalidad pragmática a la dialógica de la normatividad

Cabe preguntarse si ¿el espíritu de la concordia es una palabra desgastada en la arbitrariedad de sus signos y formas gramaticales? O más aún, ¿concordar es un equivalente que la modernidad intento asignar a la justicia? ¿Es posible que el espíritu de la concordia haya quedado agotado en un tiempo inamovible donde ya nada transcurre?

Consideramos que en definitiva existe una confusión de términos que requiere ser despejada, ya que su sentido original, no ha logrado quedar agotado en su forma de fonema ni en el hilo conductor que parafrasea el sentido de una frase familiar. Lejos de ello, la concordia constituye un imaginario que en todo caso, anda en busca de palabra actualizada, porque representa un origen fundacional de la cultura. Y como de inicio, apelar a un sentimiento que reconoce el común deseo de estar en un mundo que conviene con otros, representa el antecedente mítico de toda negociación.

Con-cordar equivale a⁶⁰ enlazar o unir aquellas cuerdas que provienen del corazón (*cuore*), ya que mediante ellas, es posible interpretar y hacer viva una palabra que por sí misma, adquiere validez. No obstante, esta validez no es formal ni puramente reflexiva en el sentido de la razón o la ley. El motivo de la concordia, reitera el deseo que debe permanecer en aquellos que son capaces de dignificar lo que se comparte.

Si el sentido de la concordia solo rige su vigencia en el mundo como un espíritu fragmentado por el olvido del mito que representa, aunque apele al sentido de la justicia, nada tiene que ver con el significado que la racionalidad moderna le imprimió a la ley y al sentido legitimado de una justicia que regula, el espacio público por encima de las deficiencias de todos los otros espacios de la sociedad.

Lo incierto de esta ahora llamada sociedad del riesgo, es la mejor manifestación sociocultural de esta desconocida renuncia, y en consecuencia, el desconcierto que a veces ralla en la incapacidad de aprender a adueñarnos colectivamente, del tipo de decisiones que implícitamente nos permitan desarrollar el potencial que tenemos en nosotros mismos como individuos y como culturas que han renunciado a la palabra dialogada y a la negociación.

La manera de vincularnos con el mundo y no quedar aniquilados por él, ya sea desde el conocimiento especializado, la moda o el miedo a lo que no existe, depende de la capacidad que tengamos de

⁶⁰ V. Mota, G. (2006) *La Négotiation Politique: la Construction de la Collectivité en Dorna*, A. & Sabucedo JM. *Études et Chantiers de Psychologie Politique*. Francia. L' Hartmann p.-45-65.

acercarnos a él. Para nosotros, apropiarnos del mundo, depende de aprender a negociar con él, a partir de imprimir un sello propio, al papel que juegan nuestras propias diferencias.

La ficción del automatismo, y del dominio instrumental de las relaciones sociales, es lo que ha puesto en evidencia que la carencia de sentido para significar las propias experiencias, es lo que ha ido quedando de por medio en este transcurrir de una vida carente de lógos (*ser-pensar-decir*). Más renunciar a estar abiertos al diálogo, es también lo que ha hecho que perdamos la posibilidad de transfigurar la red de relaciones que componen el sentido de estas experiencias, y en consecuencia, a imprimirles un sello que valore el sentido de una diferencia que documente el viaje de lo privado a lo público, capaz de crear espacios de diálogo y negociación, donde el sentido del mundo junto con otros y de la alteridad, responda con una palabra nueva.

Y como “ese entonces” será el tiempo en que esta sociedad vuelva a autonombrarse como convocante para que surja un nuevo encuentro con su original sentido poético. Encuentro donde tiempo y espacio se reconozcan mutuamente en la manera de un lenguaje común y compartido.

Al referirnos aún a este tiempo que aún no es, a causa de este cansancio precoz, sumergido en la desesperanza e incapacidad de transfigurar creativamente hasta los propios contextos, la necesidad de encontrar al otro y a la alteridad que este mismo representa, no se restringe a aprender a negociar con él en lo inmediato, sino también, a encaminarse a tematizar junto con él, esas zona inciertas, que por no haber sido explicitadas a tiempo, tampoco han sido mencionadas como relevantes en el recorrido que juntos estamos emplazados a realizar nuevamente, para hacer públicas nuestras originales preocupaciones privadas.

Mediante códigos interactivos que van documentando la tematización cotidiana de las preocupaciones sociales, indirectamente interactuamos regulando una serie de intereses en conflicto destinados a normar prácticas en beneficio común. Negociando socialmente las rutinas que vivimos junto con otros, construimos la vigencia y aceptación de comportamientos que desembocan a favor de los contextos donde también aprendemos a negociar con nosotros mismos, a través de proponer nuestras preferencias e imágenes, nuestros sueños y nuestras intenciones y deseos.

Y debido a que por esta condición comunicativa, el privilegio del diálogo y la negociación, han logrado culminar en dimensiones públicas abiertas a tematizar lo público del destino manifiesto en forma compartida, una vez que al nunca estar totalmente

acabadas por lo indefinido de sus zonas inciertas, ambas representan la contraparte que inhibe la violencia y la unilateralidad.

El problema es que de no considerar como relevante, esto que mecánicamente opera por la influencia de las rutinas diarias, tampoco estaremos en condiciones de aprovechar la multidimensionalidad de oportunidades que estas rutinas nos ofrecen, para aprender a decidir a favor y no en contra de nosotros mismos y de nuestros contextos cotidianos.

Y como no hay más cercanía al mundo y a la negociación que el lenguaje portador de un sentido que vincula nuestra afectividad a la simbolización de nuestras inquietudes y deficiencias, a partir de su conducto referencial, es que podremos imprimirle un valor dialógico que al relacionarse con un esquema negociador, resulta eminentemente generador de mundos posibles⁶¹.

Por ello, si la educación no se reconoce como fundamental para exaltar el papel dialógico que da significado al juego de las propias diferencias, tampoco promoverá lo valioso y liberador que resulta la idea de trasfigurar todo cuanto existe, aunque esto que existe se nos presente como tácito y acabado en una imagen de mundo y realidad.

En tanto que orientadora sistemática para el aprendizaje de múltiples saberes, la educación debe ir más allá de ser reproductora acumulativa de una pura pretensión intelectual apoyada en la sumatoria de lenguajes sin significación práctica.

Lejos de ello, en tanto que todo cuanto existe, adquiere forma propia en un espacio y tiempo circunstancial, si aprendemos a que ambos nos contagian el sentido de traducirlos en palabras que a su vez, nos permitan hacerlos y vivirlos como propios, la educación misma, debería ser el mejor portador para que esos deseos nuevos de descubrir y acceder a estos “contagios”, tuvieran acceso a ser transformados por nosotros, en la forma de una búsqueda que culmine en un juicio y una decisión capaz de negociar.

La decisión de hacerlo, no solo es portadora de un deseo, es por sobre todo, acto situado en un contexto que obliga a compartirlo junto con otros. Por ello, el espacio y tiempo que aquí hablamos, no es físico sino, conversacional. Su extensión es pragmática y referencial, ya que describe la forma como nuestras vivencias del mundo en conjunto con los demás, nos hacen familiar su sentido. Y como esta familiaridad no se agota más que viviéndola en experiencias sentidas, su materialidad no puede quedar estructurada, ni mucho menos estereotipada, sino en todo caso, significada en conjunto con otros, es decir conversacionalmente recreada.

⁶¹ En el sentido de Bruner, *op. cit.*

De aquí que solo, habitando nuestro mundo con la familiaridad que nos brinda el lenguaje, sea la forma como también accedemos a sus espacios conversacionales en la manera de esa alteridad comunicativa a la vez que comunicante.

Referencias

- Ajsen, I. (1985). From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behaviour. En J. Kuhl y J. Beckmann (Eds.) *Action Control (From Cognition to Action)*. Berlin: Springer Verlag.
- Ajsen, I & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour*. Engelwood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Apel, K.O. (1985). *La Transformación de la Filosofía*. Barcelona, Anthropos.
- Ash, Salomón. (1952). *Psicología Social*. Buenos Aires, Argentina: Ed. EUDEBA.
- Ash, Salomón. (1951). Effects of Group Pressure on the Modification and Distortion of Judgements. En H. Guetzkow (Comp). *Leadership and Men*. Pittsburg: Carnegie.
- Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs (NJ): Prentice-Hall
- Beck, U. (2006). *La Sociedad del Riesgo. Hacia una Nueva Modernidad*. Barcelona: Paidós.
- Bruner, G. (1986) *Realidad Mental y Mundos Posibles: Los Actos de la Imaginación que dan Sentido a la Experiencia (Actual Minds, Possible Worlds)*, Harvard: Harvard University Press.
- Festinger, L. (1957). *A theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Habermas, J. (1981). *Teoría de la Acción Comunicativa. (Tomos I-II)*. Madrid: Taurus.
- Halbawchs, M. (1925). *Les Cadres Sociaux de la Memoire*, Paris: Presses Universaires de France. (1944, 1950, póstumo) *La Memoire Collective*. Paris, Presses Universaires de France.
- Heráclito. (1976). *Fragmentos. En El Mundo Antiguo, (c.500 a.c.)*. (Tomo II). México: FCE. p. 241-251
- Heidegger, M. (1929). *Ser y Tiempo & Ser en el mundo*. México: FCE.
- Heidegger, M. (1980). Qué es Metafísica V. Prólogo: Sobre la Metafísica y la Verdad del Ser. México. En *Revista Teoría*. Anuario de Filosofía.
- Hegel. (1973). *Fenomenología del Espíritu*. México: FCE.
- Heider, F. (1944). Social Perception and Phenomenal CAUSALITA. *Psychology Review*, 51. P. 358-374.
- Herrnstein, J.R. (1990). Rational Choice Theory en American Psychological Association, 45 (3) p. 356-367.
- Husserl, E. (1984). *La crisis de las ciencias europeas*. México: Filios.
- Kant, E. (1973). *Crítica de la Razón Pura*. México: Nacional.
- LeBon, G. (1972). *Psicología de las Multitudes*. Buenos Aires: Albatros.
- Lewin, K. (1978). *Teoría de Campo en la Ciencia Social*. Buenos Aires: Paidós.
- Lowenstein, G. & Elster, J. (1992). *Choice over Time*. N.Y.: Russell Sage Foundation.
- Mead, G.H. (1972). *Espíritu, Persona y Sociedad desde el punto de vista del conductismo social*. Buenos Aires. Paidós.
- Montero, M. (1994). Una Mirada dentro de la Caja Negra: La Construcción psicológica de la Ideología. En Montero, M. (1994) *Construcción y Crítica de la Psicología Social*. Barcelona. Anthropos. pp. 109-126.
- Moscovici, S. (1979). *El Psicoanálisis, su Imagen y su Público*. Buenos Aires: Huemul.
- Moscovici, S. (1985). *La Era de las multitudes. Un Tratado Histórico de la Psicología de las Masas*. México. FCE.

- Mota, G. (2006 a). La Négotiation Politique: la Construction de la Collectivité en Dorna, A. & Sabucedo JM. Études et Chantiers de Psychologie Politique. Francia: L'Hartmann. p.-45-65.
- Mota, G. (2006 b). *Hacia un Modelo de Educación Basado en Espacios Conversacionales*. En *Educación Cívica: Una Visión Global*. México: Santillana.
- Nietzsche, F. (1970). *Gaya Ciencia*. Buenos Aires: Prestigio.
- Schutz, A. & Luckmann, T. (1973). *Las Estructuras del mundo de la Vida*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Tarde, G. (1898) *Etudes de Psychologie Sociale*. Paris. Giard.
- (1898) *Opinion and Conversation*. En G. Tarde (Ed) (1969).
- (1901) *The Laws of Imitation*. Chicago. Henry Holt.
- (1901) *The Public and the Crowd*. En G. Tarde (1969).
- Trías, Eugenio. (1991). *Lógica del Límite*. Ensayos 2. Barcelona: Ed. Destino.
- Wittgenstein, L. (1981). *Tractatus logico-philosophicus*. Madrid: Alianza Universidad.
- Piaget, J. (1992). *Comentarios Críticos*. En Vigotski (1934) *Pensamiento y Lenguaje*. *Teoría del Desarrollo Cultural de las Funciones Psíquicas*. Argentina: Ed. Fausto. p. 197-215.
- Vigotski, L. (1978). *El desarrollo de los Procesos Psicológicos Superiores*. Barcelona: Ed. Crítica.

Comentarios de la Dra. Nuria Codina

La doctora Graciela Mota, podría haber ofrecido una simple reflexión sobre distintas dimensiones de la negociación en la vida cotidiana y en los espacios conversacionales. En este sentido podría haber dividido la realidad por partes, bajo algún criterio subjetivo, y explicar con toda clase de detalles un número determinado de procesos y subprocesos. Con esto nos hubiera ofrecido el retrato de una realidad compuesta por un gran número de elementos y los cuales estarían relacionados de diversas maneras; esto es, tendríamos un poblado mapa de relaciones y contenidos complicado sin llegar a ser exhaustivo. La realidad a la que se refiere la Dra. Mota, sin embargo, es terriblemente difícil de poder ser explicada desde una perspectiva lineal que opere estableciendo simplificaciones y disecciones, pues es una realidad que, entre otras características, afortunadamente es dinámica, interactiva y con capacidad de generar elementos y relaciones emergentes.

El objetivo que se plantea la doctora Mota va mucho más allá de la observación y descripción; trata de explicar la enmarañada red de posibilidades que presenta el fenómeno de la negociación. En este sentido, después de invitar a autores clásicos y contemporáneos, para considerar cómo se han valorado y trabajado ciertos elementos que envuelven a la negociación (espacios conversacionales, cognición, motivación, emoción, o, representaciones sociales, entre otros.), su análisis incide y remarca la fractalidad del fenómeno. Aunque la expresión fractalidad no aparece tal cual en el texto del capítulo, ésta está presente en tanto en cuanto hace referencia a uno de los aspectos de la complejidad y que el lector reconocerá en distintos lugares del texto donde aparece la idea de proceso “siempre igual y siempre distinto”.

Por otra parte, el trabajo que presenta la profesora Mota se desmarca de otros, en el sentido de no se queda en un simple análisis crítico. Propone un modelo del proceso de negociación: que integra el entorno en el que se desarrolla la negociación; que se puede considerar desde distintos contextos sociales; y se puede aplicar desde diferentes niveles de espacios conversacionales, del menos al más directamente politizado. Por otra parte, en un tono más informativo, advertir que este modelo, al encontrarse al final del capítulo, precisamente por su carácter integrador y propositivo del mismo induce al lector a leer de nuevo el escrito.

En el contexto del trabajo de la profesora Mota y, específicamente en sus propuestas tanto conceptuales como teóricas, se aprecia una inspiración en un ideal democrático que

enfatisa, entre otras cosas, el reto del relativismo cultural y la necesidad de inculcar una cultura democrática basada en la formación de las personas para el respeto a las diferencias culturales y la percepción de una necesaria participación ciudadana. Esta última particularidad, que es básica para el compromiso del ciudadano con su comunidad, contiene como proceso sustentador la “apropiación del tiempo” del que hablamos desde la perspectiva de la psicología del tiempo libre (ver en este mismo libro el capítulo de Codina). Este proceso, como apuntamos, tiene unos efectos sociales pero no menos importante es que se deriva de la experiencia y genera una percepción de autodirección del comportamiento (Codina, 2006) que la educación para la ciudadanía y la civildad, utilizando expresiones de la doctora Mota, debe fomentar.

La defensa de la educación para la civildad y la democracia dirigida a crear y fomentar espacios colectivos que favorezcan el crecimiento y desarrollo de las sociedades, a mi entender, es el primer paso para una socialización que tiene como reto de futuro la auto organización y, más allá de ésta, la génesis de sistemas adaptativos complejos (SAC) a distintas escalas, desde la familiar a la parlamentaria, pasando por la local o civil. Y todo ello en pro de una dinámica de comportamiento comprometido y responsable, participativo y constructivo, creativo y autorrealizador, y para no alargarme más, un comportamiento libre y autoacomodativo.

Referencias

- Codina, N. (2006). Ocio, consumo y autoestima: tiempo y actividades para sí mismo. *Revista de Ciència e Cultura. Luísiada Psicologia*, 3, 175-188.

Capítulo II

Conflicto y redes de tensiones cotidianas: ¿qué estrategias psicosociales son construidas?

*María de Fátima Quintal de Freitas*⁶²

Introduzindo algumas preocupações

As mudanças que ocorreram no Século XX, seja em seu sistema de valores e crenças, seja nas diferentes formas de governo, foram de tal abrangência e amplitude que trouxeram repercussões ainda para este novo milênio (Hobsbawm, 2000).

Que acontecimentos e transformações foram acontecendo ao longo do século XX que contribuem para que hoje vivamos, presenciemos e até aceitemos situações e/ou dilemas e/ou desafios que, jamais, seriam admitidos por nossos pais ou avós? Os códigos de honra, de justiça e de solidariedade, rapidamente, no século passado foram mudando, mesmo dentro dos campos das duas grandes guerras mundiais, das revoluções e contra-revoluções nos diferentes pontos do planeta. Terminamos o Século XX participando de incansáveis discussões e reflexões sobre alternativas de melhoria de vida e de relações humanas; ao lado do aumento significativo de projetos e campanhas de voluntariado destinadas à (re)construção da solidariedade humana; e, ao lado também, de um absurdo universo de miséria, doença e pobreza humanas em todos os continentes. Nunca se falou tanto em solidariedade, em participação e em direitos humanos! E, paradoxal e lastimavelmente, nunca tais direitos, participação e solidariedade estiveram tão frágeis, fragmentados e desrespeitados, muitas vezes até a olhos vistos e publicamente.

Estes paradoxos colocam-nos desafios que necessitam ser enfrentados se desejamos de fato contribuir para uma sociedade mais digna e humana, até porque –embora seja comum e freqüente falar-se, hoje, de projetos e programas comunitários dirigidos à solidariedade– o resultado de tais projetos tem mostrado que, mesmo havendo compromisso por parte das pessoas, os frutos psicossociais e benefícios não têm acontecido numa perspectiva coletiva e de participação

⁶² Universidade Federal do Paraná, Brasil. Doutora em Psicologia Social pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo e Professora do Programa de Pós-Graduação em Educação da UFPR. Contatos para fquintal@terra.com.br

comunitária. Desta forma, emerge a indagação: o que se passa na vida cotidiana das pessoas que faz com que a solidariedade, os direitos humanos e a participação coletiva e comunitária não tenham (ou, ao contrário, tenham) um espaço privilegiado e sejam (ou não sejam) incorporados à sua vida cotidiana e simples? Junte-se, aqui, também uma outra reflexão –infelizmente inédita para o final do século XX e início deste– que é: o que acontece em nossas vidas que estamos a tolerar aquilo que seria intolerável para gerações anteriores, mesmo que estejamos a participar de projetos e propostas comunitárias?!!

Na atualidade nos deparamos com *duas indagações* que nos são muito contundentes e conhecidas e que parece que talvez, neste início de século XXI, estão sendo, em certa medida, re-editadas e revigoradas.

Uma destas questões parece ainda preocupar ou pairar sobre a cabeça de todos nós, seja de uma maneira mais clara ou difusa que é: *se ainda existe algo por que vale a pena morrer*. Falar disto significa abordar os valores e as crenças que sempre estiveram na construção e no balizamento de nossas vidas, e isto parece emergir com maior vigor, hoje, em uma época em que os valores coletivos estão em descenso e em que há uma alta valorização por uma sociedade com características de um forte individualismo e imediatismo nas relações, mesmo que pessoais. Ao falar de algo que valha tanto, que justifique a possibilidade da morte, significa também destacar o lugar e o sentido/significado da vida para cada um de nós, seja no âmbito privado, seja na dimensão das relações comunitárias e públicas. Trata-se de um questionamento muitas vezes não comentado e nem discutido nas esquinas e nas ruas das cidades, mas que permeiam e atravessam as relações, as decisões, as escolhas e as opções que são feitas, no dia a dia, e em que são utilizados e adotados pesos, conteúdos e motivações distintas para ‘aquilo que fazemos’, permitindo, também, compreender o ‘como fazemos’.

Ao ser feita esta indagação a Hobsbawm (2000), este historiador responde-a no cenário dos países em que parte significativa das pessoas estão acima da linha da pobreza e no âmbito das relações internacionais. Ao fazer isto indica razões morais que são também empregadas pelos governantes para justificar atrocidades ou decisões em que a balança pende mais para um lado. Assim, foi na Guerra do Kosovo, assim ainda é em relação aos Estados Unidos em que, por exemplo, há uma expectativa de “que seus soldados devem matar, mas não ser mortos” (Hobsbawm, 2000, p.136).

Neste momento, Hobsbawm (2000) alerta-nos para o fato de que a questão crucial estará em identificar que tipo de causas ou o conteúdo das mesmas que estaria a existir. Em outras palavras, afirma este autor, que hoje existem mais causas ruins do que boas. Por sua vez, poderíamos

acrescentar que a dimensão da razão ou justificação (ou motivação) psicossocial para essas causas –no plano individual ou no coletivo– é que vai nos dar indícios sobre aquela indagação, inicialmente formulada, de se haveria algo pelo qual valeria a pena morrer, ou – no que preferimos aqui destacar - lutar no dia a dia. Em outras palavras, poderíamos nos perguntar o que nos transforma em combativos lutadores na vida, ou dito de outra maneira, em pessoas que continuam a ter e construir projetos que justifiquem suas vidas e que, perdê-los, poderia significar a perda da vida?

E é nesta direção que procederemos a uma exposição sobre estas razões e como elas poderiam estar a guiar e a justificar determinadas ações, decisões e posturas que as pessoas assumem em seu cotidiano, mesmo que estas ações sejam na direção do fortalecimento do individualismo, que parece estar aumentando em nossa sociedade globalizada. Assim, defende-se aqui a idéia de que ao se poder entender isto, mesmo que seja na dimensão de ações mais individualistas e menos coletivas, poder-se-á também compreender que razões e fatores poderiam contribuir para, então, fomentar ações na direção oposta, de práticas mais coletivas e comunitárias. Fazer isto tornaria possível descobrir os valores e as razões que estariam a guiar as visões e práticas pró-individualismo e que talvez estivessem a fazer falta –na perspectiva do indivíduo– para surgirem, então, propostas mais coletivas e comunitárias.

A *outra indagação*, de formulação mais simples e nem por isto menos complexa, em especial da perspectiva psicossocial e contemporânea, é a que se refere ao fato de – ao lado de tantos desenvolvimentos intelectuais e científicos e do acesso mais agilizado a situações e contextos antes inimagináveis, situando-se apenas dois aspectos desta imensa complexidade de nosso mundo contemporâneo – *se somos seres humanos mais felizes*. Poder-se-ia pensar esta indagação na relação direta de qual seria, hoje, o custo desta felicidade – individual e social. Para isso deveriam ser analisadas as possibilidades de perda ou de enfraquecimento de algumas dimensões psicossociais que são importantes para a vida social, como: os valores e as normas que nos guiam na direção de uma convivência, mais ou menos coletiva e comunitária; as expectativas e modelos ou estilos de vida que são almejados; e que custo pessoal e psicossocial isto tudo teria, assim como, que esforços pessoais e coletivos estariam implicados nisso.

Em verdade, enfocar esta questão remete-nos a pensar no tipo de relações que as pessoas travam em seus cotidianos, assim como nos significados e nos conteúdos psicossociais que estas relações possuem em suas vidas, na perspectiva imediata e nas possibilidades dos projetos futuros. O fato de que em pleno século XXI presenciaremos, pela primeira

vez na história da humanidade, que a maioria da população será alfabetizada e, portanto, poderá ter acesso às informações e mais bens culturais, além de possibilitar uma formação universitária ampla e estendida a grandes contingentes populacionais, não necessariamente significa que isto contribuirá para um bem estar psicossocial e afetivo que poderia ser traduzido no fato de que as pessoas se sentiriam mais felizes e de bem, consigo mesmas e com a vida.

Na mesma medida, o alto desenvolvimento tecnológico, ao lado da melhoria de condições de vida para uma parcela das pessoas juntamente com o acesso a melhores serviços médicos, possibilitando que a longevidade seja maior, não significa que as pessoas sejam mais felizes, se ao mesmo tempo nos deparamos com um sofrimento que, em muitos casos, também se estende ao longo da vida.

Falar tanto do valer (não valer) a pena algo na vida, assim como do estar (não estar) sendo feliz, significa apontar para a clareza de horizontes que são apresentados às pessoas quando se deparam com incertezas, com inseguranças e com dúvidas em suas vidas, e portanto, quando precisam 'fazer algo', mesmo que este algo até possa ser, 'nada fazer'. Em outras palavras, significa terem de decidir e fazer, envolvendo-se ou não com isso que fazem.

Isto nos remete à discussão sobre a construção de nossa identidade e, juntamente com isto, a análises sobre os 'enraizamentos' e quadros de referência e pertencimento que podemos ir construindo em nossas vidas, de tal modo que nos orientam e nos balizam, especialmente nas escolhas e decisões que temos de fazer e nas razões que procuramos para estas ações.

Nesta conjunção entre o sentir-se feliz ou não, e ter razões ou causas pelas quais valeria a pena lutar (e, quem sabe, morrer!) é que acreditamos ser possível pensar a rede de tensões e de conflitos que acontecem no cotidiano das pessoas.

Falar a respeito das interações humanas, independentemente de sua complexidade e da rede de envolvimento, aponta para uma dimensão psicossocial relativa às possibilidades de consenso e dissenso entre as partes envolvidas. As perspectivas de consenso ou dissenso não necessariamente precisam ser claras e explícitas para que se diga que está havendo algum tipo de conflito e, por conseguinte, sendo importante algum caminho de negociação (Heredia, 1998; Martins, 2002). Seja havendo esta clareza ou não, da existência de conflitos objetivos ou potenciais, o que se pode afirmar é que sempre se estabelece um grau (ou uma rede) de tensão nas relações humanas, cujo desenrolar vai resultar em tipos distintos de negociação, tipos estes reveladores da intensidade das tensões existentes e dos significados psicossociais dos resultados obtidos em tais negociações.

Quando as interações humanas caminham na direção de serem obtidos benefícios, ou atendidas as expectativas e interesses dos envolvidos, a rede de relações pode deixar de ser vista como um foco de tensão e conflito. Esta ilusão sobre a não existência de enfrentamentos e tensões, somente pelo fato de que não haveria conflitos claros e concretos na interação, pode nos levar a deixar de perceber a rede de relações como um foco de tensões, nos quais decisões, escolhas, seleções e alternativas são tomadas e cujo resultado traz implicações que nem sempre foram alvo de negociações por parte dos envolvidos (Heller, 1977; Martins, 2002). Entretanto, a dinâmica presente na situação de conflito - explícito ou implícito; específico ou difuso; individual ou grupal; institucional ou informal – revela várias repercussões que são geradas em termos de comportamento, sentimentos e crenças, para cada um dos atores envolvidos na contenda que se estabelece.

São algumas destas dimensões psicossociais, presentes nas situações de conflito, nas quais algum tipo de tensão existe – que se manifesta sob a forma de competição, confronto, enfrentamento, evitação, acomodação, isolamento – é que se pretende analisar, aqui. Busca-se tomar como referência alguns dos dilemas e desafios que têm acompanhado os trabalhadores comunitários, quando se deparam com situações nas quais têm de tomar decisões, muitas vezes em nome de um projeto comunitário, e ao mesmo tempo têm de negociar com os diferentes atores envolvidos, e têm de fazer avaliações sobre as repercussões desses encaminhamentos e escolhas para o trabalho comunitário desenvolvido, para a rede comunitária que está sendo construída e para a participação das pessoas no projeto coletivo.

Os significados e conteúdos desta rede de tensões e conflitos –seja na perspectiva individual/privada ou na coletiva/pública- podem nos ajudar a compreender alguns dos motivos que estão na base das pessoas agirem de determinadas maneiras, mesmo que possam parecer paradoxais, incoerentes e inexplicáveis. Ao lado disto, podemos também divisar elementos que nos permitam entender porque a rede de tensões pode tanto resultar em rupturas significativas e drásticas, como pode levar a situar-se em polaridades de conflitos, mais ou menos negociáveis, em termos de se analisar o tipo de impacto que estas tensões geram nas relações, nas participações e nos processos de consciência das pessoas.

É com esta preocupação que se apresenta a proposta de análise sobre as ações das pessoas em seu cotidiano, buscando-se compreender esta dinâmica entre o “fazer e o sentir” e os “impactos” que produz para a própria pessoa, em dois momentos. No primeiro momento estaremos a falar sobre o fazer e o tipo de crença sobre esse fazer – na responsabilidade ou na justiça da ação - que dá uma orientação para a continuidade e o

fortalecimento da participação e da consciência sobre a ação. No segundo momento, estaremos a analisar as possibilidades da ação, localizando-a em quadrantes derivados da interseção entre o fazer e a dimensão do incomodar-se/implicar-se por isto, juntamente com os impactos que isto traz para a vida da pessoa, divisando assim possibilidades de participação e de envolvimento. Assim, espera-se que ao compreender psicossocialmente os diferentes planos de ações/participações, que se imbricam na vida cotidiana e que revelam os distintos “fazer” e “sentir”, seja possível identificar os caminhos para o fortalecimento de redes mais cooperativas, coletivas e solidárias no dia a dia, contribuindo para a constituição dos atores sociais coletivos.

Crença nas ações: responsabilidade e legitimidade

Que formas de agir ou de participar há hoje para as pessoas? Como as pessoas estão envolvidas com suas vidas e com estas maneiras de agir? E, o quanto este envolvimento-distanciamento pode significar para elas algum grau ou tipo de sofrimento, seja por estarem participando ou por não participarem?

Estas são questões que nos levam, diretamente, a refletir sobre a vida cotidiana das pessoas e as relações com o fazer, dentro de uma perspectiva psicossocial empregando-se alguns aportes oriundos do campo da psicologia social comunitária latino-americana. Tratam-se de questionamentos que apontam para a análise das articulações possíveis entre a Vida Cotidiana e as Ações Coletivas, mesmo que estas aconteçam no terreno da vida privada.

Que caminhos seriam necessários e imprescindíveis para a construção do que denominamos no campo da psicologia social comunitária de politização da consciência, para o fortalecimento de uma participação política libertadora e para a possibilidade efetiva de transformação social que seja gestada e iniciada na vida cotidiana e no interior das diferentes dinâmicas e redes comunitárias?

A experiência dos trabalhos comunitários tem nos mostrado que a vida cotidiana tem crucial importância, uma vez que ela congrega em si dimensões importantes que permitem captar o que acontece nos processos de conscientização e de participação. É nela que podem ser fortalecidas ou enfraquecidas as dimensões necessárias à politização da consciência, às redes de participação comunitária e à construção da cidadania.

A primeira condição que se coloca para isto é o fato de existirem *condições reais* para que as pessoas possam, por exemplo, fazer coisas: participar e reivindicar por seus direitos, organizar-se e

se mobilizar em estratégias mais coletivas e participativas, lutar por uma vida mais justa e digna.

O outro sustentáculo para que a ação possa acontecer e ter continuidade, fazendo com que a vida das pessoas tenha um significado pessoal e social, localiza-se nos *sentidos que cada um atribui* ao mundo real e a si nesse mundo. Estamos, em verdade, a falar do mundo das *crenças*, o que significa dizer *que tal ou qual condição vale a pena* ou pela qual se deve lutar. É neste mundo das crenças que encontramos o mundo dos processos de conscientização.

Esta dinâmica refere-se, na realidade, ao dilema a ser enfrentado quanto a: Como fazer para que as pessoas acreditem que vale a pena lutar? Como fazer para que acreditem que devem lutar e ser felizes?

Estas são indagações que, muitas vezes, também nos fazemos em nossa prática e trabalho comunitários, ao perguntamos sobre as nossas certezas teóricas e metodológicas se poderiam explicar as razões do porquê o trabalho de intervenção avança, mesmo diante de inúmeras adversidades e, em outras ocasiões, retrocede mesmo tendo elementos favoráveis.

Decorre daqui o questionamento relativo aos impactos de nosso trabalho sobre a dinâmica comunitária e a vida das pessoas, buscando-se detectar que repercussões isto traz para todos os envolvidos - profissionais, agentes comunitários e comunidade - em termos de fortalecer as redes comunitárias e as diferentes formas de participação.

As características da relação entre a vida cotidiana e o fazer psicossocial são importantes, quais sejam: a) que dimensão sócio-política adquire a ação humana?; b) qual é a natureza do comprometimento político da prática comunitária realizada e das ações implicadas nessa prática?; c) que repercussões são geradas para os processos de participação, no âmbito individual e coletivo?

Em continuidade à proposta de análise aqui apresentada, podemos identificar um outro aspecto presente nesta tensão entre o fazer x não fazer, depois de se detectar que existem condições reais para que a ação seja feita. A detecção deste outro elemento também é importante para compreender sobre o fortalecimento da participação e das redes de solidariedade na dinâmica das interações e práticas que acontecem no contexto comunitário. Assim, analisando-se aquilo que as pessoas fazem, concretamente, em seu cotidiano nos deparamos com duas possibilidades, ou o que

poderíamos denominar, aqui, de dois tipos distintos de “crenças”, que está a se separar para efeitos didáticos.

As pessoas oscilam entre: a acreditarem que *devem fazer algo ou que não devem fazer aquilo que fazem* todos os dias, a cada momento e em diferentes situações de suas vidas; e b]considerarem ser justo ou ser injusto, o que fazem em seu dia a dia. Por exemplo,

¿Teríamos algo como: a pessoa *deve* se calar quando é humilhada, oprimida e desrespeitada? E, *é justo* que ela se cale, se submeta e nada faça diante da humilhação, opressão e desrespeito que sofre?

A tensão que aparece aqui indicada permite saber em que ponto a pessoa pode se situar entre conciliar e aceitar ou aumentar o conflito e poder romper com a situação.

Na prática e no cotidiano dos trabalhos comunitários tem se observado que a tensão entre estas duas dimensões - a da *crença na ação* e a da *legitimidade de justiça da ação* (ou seja, do quão justa é a ação) - revela uma dinâmica que precisa ser captada e analisada para se compreender as possibilidades de avanço e recuo nos processos de conscientização e participação, em cada momento da vida cotidiana.

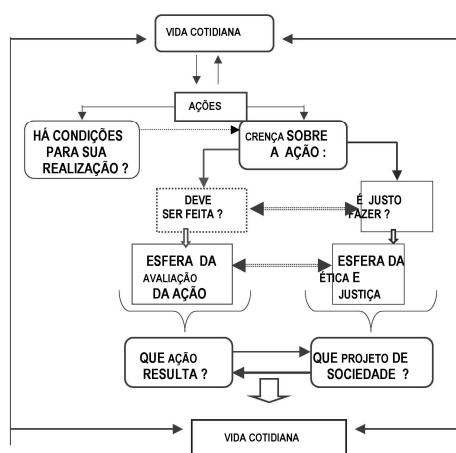
Assim, estabelece-se uma dialética na rede de tensões presente nas relações cotidianas e nas práticas em comunidade, que tem um papel importante na direção de transformar atores individuais em atores coletivos e solidários, implicados e comprometidos com uma vida social digna e justa.

Portanto, o que presenciamos é a existência de duas redes de tensão que aparecem. Uma rede está localizada na *dimensão da crença na ação cujo* enfrentamento ou conflito se dá entre as escolhas que precisam ser feitas quanto a ser-não ser da responsabilidade da pessoa fazer algo. Desta tensão deriva a avaliação sobre valer ou não a pena fazer o que aparece como possível.

A segunda rede de tensão se estabelece quando as ações são realizadas pelas pessoas em seu cotidiano, referindo-se à *legitimidade de justiça na ação* traduzida por *o quão justa é a ação?*, e *o quão justo é o que a pessoa faz?* Isto aparece na polaridade entre ser x não ser justo o que a pessoa faz, para si e para os outros e a sociedade. Esta é a esfera da ética e da política na ação, onde a dimensão relativa ao Projeto de Sociedade que se deseja, acaba aparecendo e revela como a pessoa vive e como concebe a vida cotidiana (de maneira mais ou menos solidária), assim como indica as condições criadas nas relações

interpessoais sobre o que é visto como individual e coletivo. Esta complexa rede de tensão expressa, de um lado, a dinâmica da ação vinculada às crenças e valores sobre a vida e sociedade e, de outro, os significados político e ético desse fazer psicossocial.

Rede de tensões e crença na ação, na vida cotidiana



A vida cotidiana entre o fazer e o se implicar

Falar sobre os processos de conscientização e de participação dentro do campo das práticas de intervenção comunitária, nos leva a pensar nas estratégias cotidianas que são utilizadas pelas pessoas para se afirmarem e reafirmarem em suas ações, relações e crenças a respeito das práticas desenvolvidas e do que vivem (Freitas, 2002, 2003, 2005). Deparamo-nos, então, com um grande desafio expressado nas seguintes perguntas: a) como envolver e como comprometer as pessoas na realização de trabalhos comunitários, ações coletivas e propostas de intervenção que resultem em benefícios para a comunidade? ; e b) como manter as pessoas fazendo o que fazem e acreditando que vale a pena fazer?

Estas indagações nos remetem à análise da dimensão de prática psicossocial (a dimensão da ação em si, e a dimensão do fazer como um processo), além de apontar também para a consciência (em termos de seu conteúdo de politização, enfocando os seus avanços e recuos)(Freitas, 2002). Assim, faz sentido perguntar a respeito das possibilidades de realização que existem para os trabalhos que estejam comprometidos com a melhoria de a vida concreta das pessoas, dentro de uma perspectiva de construção de redes coletivas e mais solidárias e humanas (Freitas, 2003,2005; Montero, 2003; Martín-Baró, 1998).

Se o nosso compromisso está implicado na construção de redes de convivência e de sobrevivência psicossocial que sejam mais solidárias e humanas, ao lado do fortalecimento de uma consciência que seja coerente a isto (Freitas, 2003; Montero, 2003b), temos como grande desafio o como viabilizar isto no cotidiano concreto e simples das pessoas. Em outras palavras, fazer isto significa intentar tornar o mundo mais justo e digno nas relações, garantindo que as diversidades e diferenças possam existir e enfrentando os preconceitos e desigualdades vividos no cotidiano. Fazer isto é mo que alguns autores denominam de “radicalizar a democracia”.

Em nossa perspectiva da vida cotidiana acreditamos que necessitamos ir além das questões da radicalização da democracia colocada para os grupos, organizações ou movimentos. Necessitamos tomar como foco a vida cotidiana e as tensões que ali se colocam e que podem tornar o envolvimento e a crença em participações políticas mais frágeis ou mais fortalecidos (Freitas, 2003, 2005). Além disto, lastimavelmente, nossa história contemporânea nos mostra que os problemas relativos à injustiça, à pobreza e ao sofrimento humano, assim como a seus determinantes estruturais e conjunturais, continuam a existir mesmo em sociedades altamente democráticas.

Na perspectiva, então, das práticas de intervenção psicossocial em comunidade a pergunta seria: como fazer, de fato, com que as pessoas, em seu dia a dia, sejam solidárias e vivam dentro de um clima e cultura democrática, numa perspectiva coletiva e comunitária? Isto, em verdade, na perspectiva da psicologia social comunitária latino-americana, significa buscar que as pessoas consigam fazer três coisas em seu cotidiano:

- 1.- criar redes solidárias de convivência e se associar aos outros;
- 2.- viver em seu cotidiano – desde a vida íntima e privada até a vida pública – relações democráticas; e
- 3.- participar na defesa dos projetos e bens coletivos, tendo uma articulação nas diferentes instâncias da vida (pública e privada).

Depreende-se daqui a pergunta sobre o tipo de trabalho ou prática de intervenção comunitária que contribuiria para a construção destes três aspectos na vida cotidiana.

Aprofundando esta análise, outras indagações emergem e que têm se mostrado cruciais no dia a dia das práticas comunitárias, quando buscamos uma maior participação, envolvimento e conscientização dos setores populares na direção de uma vida mais digna.

Entre elas, destacam-se os seguintes questionamentos: ¿Que prática psicossocial ajudaria a implementar ações coletivas que levassem à construção de uma cultura democrática dentro das relações cotidianas das

peessoas? ¿Como isto poderia ser feito? ¿Que tipo de estratégias psicossociais (resistência/afirmação) deveriam ser utilizadas no cotidiano das relações, que resultassem em resistência às formas de opressão e injustiça cotidianas, e em afirmações da vida e da humanidade? ¿Junto a que dimensões psicossociais isto deveria ser feito? ¿e com que tipo de compromisso?

Isto nos leva a focalizar as Redes que podem ser construídas a partir do cotidiano das pessoas que promoveriam tais estratégias psicossociais de resistência e de afirmação.

¿Que vida cotidiana, então, poderia conduzir a isto? Quando por exemplo nos deparamos com a violência diária nos diferentes bairros – sejam mais pobres ou não - dos grandes centros urbanos, como em São Paulo e Rio de Janeiro, é evidente a vulnerabilidade das pessoas e as precárias condições de segurança. Ninguém pode afirmar que a população não queira e nem deseje, do fundo de sua alma, ter paz, segurança, e uma vida mais justa, digna e decente! Entretanto, este profundo desejo de paz e civilidade, por si só, infelizmente, não é suficiente! Lastimavelmente, não é suficiente e nem tem mudado a situação concreta!

Neste momento, talvez o mais significativo da perspectiva psicossocial seja compreender e identificar:

¿Que estratégias de sobrevivência psicossocial estas pessoas constróem e encontram para que a sua vida, no dia a dia, possa ser, minimamente, feliz e digna, mesmo vivendo no meio do tiroteio diário?

Desta maneira, dentro da proposta aqui de análise, poder-se-ia dizer, então, que ter uma vida razoavelmente digna, acontecendo dentro de um espaço e contexto indigno e desumano, significa, em certa medida, uma maneira de negociação e de concessão. Nisto, então, emergem as seguintes indagações:

¿Quanto de negociação e concessão existe ao se intentar ter uma vida digna dentro, por exemplo, de um espaço destes?

¿E se há, tanto a resistência, como a concessão referem-se a que dimensões da vida cotidiana?

¿Que repercussões o negociar (resistir/conceder) traz para as pessoas envolvidas?

¿E, que níveis de tensão, portanto, acontecem na vida cotidiana e na rede de interações que construímos a partir destas dimensões?

Diante disto e tendo de enfrentar tais desafios na prática das intervenções comunitárias e assumindo a postura de contribuir para um mundo mais justo, é que a proposta que se faz aqui é a de que tomemos a Vida Cotidiana como elemento central (Freitas, 2003,2005), dentro da ótica da Psicologia Social Comunitária latino-americana. Assim, a Vida Cotidiana deve ser tomada como um fôro específico de ação, de análise e de

levantamento de alternativas de sobrevivência psicossocial: é na vida cotidiana e na vida íntima que aparecem os desafios e dilemas existenciais, mantidos na solidão ou não, e que cada um enfrenta dia após dia, encontrando para isto diversas estratégias psicossociais de sobrevivência e de continuidade da vida.

A delicadeza, a fragilidade e, ao mesmo tempo, a força da condição humana aumentam mais ainda quando percebemos que é na dinâmica da vida cotidiana que as pessoas buscam e, muitas vezes, encontram o sentido para o seu fazer psicossocial, seja este fazer, mais ou menos coletivo, mais ou menos solidário.

O desafio que se nos apresenta, neste momento, localiza-se na rede de tensões que se dá entre o indivíduo e os outros que compõem sua convivência diária, como também na relação do indivíduo com os projetos e políticas públicas que também afetam sua vida.

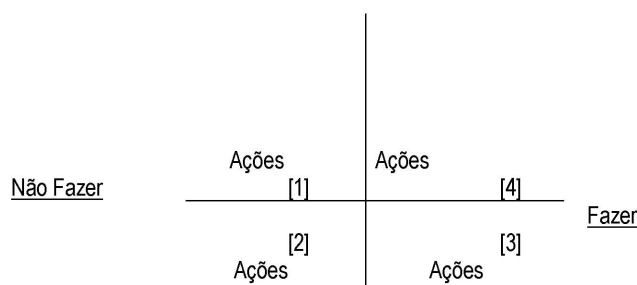
Desta maneira, compreender isto coloca-nos a importância de intentar desnudar e analisar a rede de tensões que se estabelece na vida do indivíduo. Além disto, surge também o desafio de como transformar a vida cotidiana em um terreno de geração de ações coletivas que tenham fins coletivos, para que de atores individuais passemos a ter mais atores coletivos na prática diária.

Tendo esta preocupação como um elemento norteador, proponho, neste momento que esta análise aprofunde-se na detecção e compreensão desta Rede de Tensão (agora num segundo momento, mais pormenorizado e ligado à vida íntima e pessoal) que se dá entre o fazer e os impactos (numa dimensão mais íntima e existencial) deste fazer para as pessoas.

Temos, então, dois eixos em torno dos quais surgem as possibilidades de negociação, derivando em resultados diversos desde a conciliação até a ruptura: o eixo do fazer, e o eixo do incomodar-se com o fazer (Vide Figura 2). O cruzamento destes dois eixos constrói quatro planos de ações concretas e envolvimento, que as pessoas têm em seu dia a dia, podendo tais ações mudarem a partir das situações, contextos, razões ou decisões presentes.

Possibilidades de ações:
Fazer psicossocial e incomodar-se

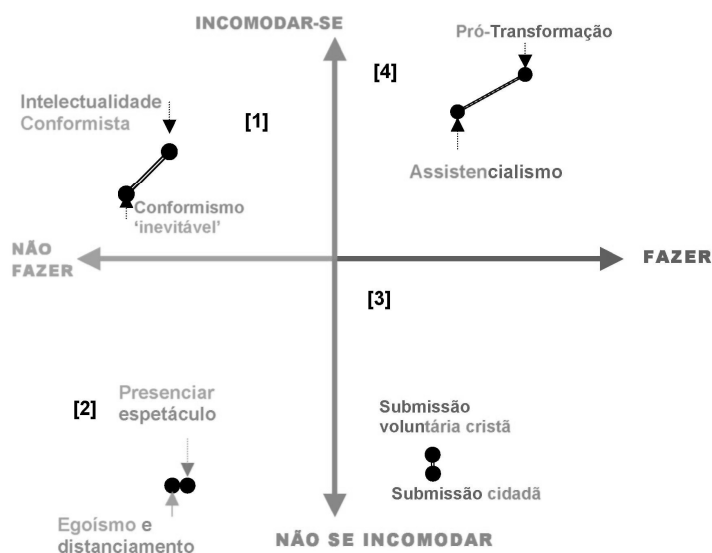
Incomodar-se



Em cada um dos quadrantes encontramos ações e envolvimento, mais ou menos intensos e distintos, que revelam tipos de participações e de avaliações que aparecem nos diversos graus de incômodo e de mobilização que está presente naquela situação (Vide Figura 3).

No Quadrante 1 (Não Fazer – Incomodar-se), encontram-se ações ou fazeres psicossociais que estão na relação direta com o tipo de crença existente. São crenças em projetos coletivos, embora estas crenças possam não se prolongar devido à baixa credibilidade nesses projetos coletivos. A perspectiva e compreensão das pessoas dão-se ainda com base em relações vistas de modo isolado e individual. O indivíduo vê o seu papel como o de poder fazer algo, mas ainda sem sistematização e continuidade, sem direção de projeto político e sem compreensão dos determinantes estruturais daquilo que está vivendo ou da situação frente à qual se posiciona. Quando muito compreende os aspectos conjunturais, envolvendo-se com os problemas e até sofrendo com eles, assim como com o seu não poder fazer muito para alterar tal situação. O seu incômodo pode oscilar entre encontrar parceiros na discussão em que se implica com o sofrimento das situações problemáticas (intelectualidade conformista); ou acabar por sofrer, mesmo que sozinho ao se deparar com as inúmeras injustiças e atrocidades, restando-lhe adquirir um certo grau de conformismo que lhe permita continuar sobrevivendo diante disso (conformismo 'inevitável').

Vida Cotidiana e Planos de Ações:
Diferentes 'Fazeres' Psicossocial e Incomodar-se



No Quadrante 2 (Não fazer – Não se Incomodar), encontramos que não há projeto coletivo, apenas os projetos na dimensão individual e isolada. Os projetos caracterizam-se mais pela faceta hedonista e de uma certa 'contemplanção' de anseios e necessidades consumistas e individuais. Neste sentido, o indivíduo não se incomoda e nem faz nada na perspectiva coletiva, mesmo que assistencialista. Isto pode revelar uma concepção de que o mais relevante é que a sociedade possa se manter funcionando de modo organizado, a fim de que a estrutura societal proporcione condições de satisfação individual. As posturas de participação e envolvimento, nesse sentimento, oscilam entre estar 'presenciando um espetáculo' em seus aspectos problemáticos e de sofrimento humano, ou de manter um certo distanciamento focalizando-se mais em suas necessidades individuais.

No Quadrante 3 (Fazer – Não se Incomodar), o indivíduo parece não acreditar em projetos coletivos, e daí seu incômodo é inexistente ou pequeno, revelando uma certa inevitabilidade diante da configuração da situação, em especial quanto aos seus determinantes. Entretanto, apesar disto acredita em seu papel como um ser social: seja como cidadão, seja com um certo espírito cristão/assistencial. Se participa e faz algo isto se dá no âmbito de projetos que têm um caráter individual, dependendo mais das características de 'boas ações', de tal modo que os motivos para

esse fazer distribuem-se entre acreditar que deve estar na pólo da ação cristã/filantropia ou ação pró cidadania/assistencialismo.

Por fim, no Quadrante 4 (Fazer e Incomodar-se), encontra-se, já, a existência de um projeto político coletivo e com perspectivas de ações para além do plano da discussão, reflexão ou mero incômodo. Os fazeres psicossociais diferem desde a ajuda definida, mesmo que a priori, na ótica dos profissionais, até a formação e participação conjunta (profissional, comunidade, agentes comunitários envolvidos) dentro de uma perspectiva conscientizadora e crítico-histórica. Neste quadrante o indivíduo encontra parceiros agora, também, das ações guiadas e dirigidas a projetos coletivos, sejam com caráter de assistencialismo, ou de propostas políticas de mudança societária que iniciem-se no cotidiano das pessoas.

A proposta aqui apresentada tentou mostrar um campo de tensões e negociações que tornou-se possível conhecer nos trabalhos comunitários, em que inúmeros impasses e dificuldades. Nesta dinâmica tornou-se possível refletir sobre as formas de negociação e de rupturas, seja na perspectiva da manutenção ou superação das situações enfrentadas. Assim, as estratégias de sobrevivência de cada um dos envolvidos (profissionais, comunidade, moradores) e os significados atribuídos são muito importantes, pois podem levar à compreensão sobre os motivos para as pessoas se envolverem, participarem e os trabalhos comunitários e projetos de políticas públicas avancem ou não, desde a perspectiva individual e/ou grupal. Os planos de ações indicados apontam para a participação e as possibilidades de mudança e negociação, sendo possível detectar como as redes de solidariedade podem ser preservadas y fortalecidas, assim como compreender os processos de conscientização existentes nessas redes.

Falar sobre os processos de conscientização e de participação, no campo dos trabalhos comunitários, leva-nos a pensar nas estratégias cotidianas utilizadas, pelas pessoas, para se afirmarem e se reafirmarem em suas ações, em suas relações e em suas crenças sobre as mesmas (as relações que travam e as práticas que têm).

Em outras palavras, leva-nos a intentar responder o desafio, sempre colocado a cada um de nós, em seus diferentes trabalhos: como envolver e como comprometer as pessoas (os diferentes atores sociais) nas práticas cotidianas de participação? Em outras palavras, como fazer com que as pessoas tenham razões pelo quê lutar em suas vidas e sintam-se felizes em fazer isto, contribuindo para uma sociedade mais humana e justa? Esta parece, também, ser a tarefa de todos os que acreditam nas possibilidades de mudança e no lugar do Homem como agente da sua própria história

cotidiana (Lane, 2000) e de que é no Cotidiano que se faz, também, História (Heller, 1978).

Referencias

- Freitas, M.F. Quintal de. (2002). Intersecciones entre sentido de comunidad y vida cotidiana. In Piper, I. (Comp.). *Políticas, Sujetos y Resistencias – Debates y Críticas en Psicología Social*. Santiago de Chile: Editorial ARCIS. pp. 293-306.
- Freitas, M.F. Quintal de. (2003a). Psychosocial Practices and Community Dynamics. Meanings and possibilities of advance from the perspective of the engaged social actors. *The International Journal of Critical Psychology*. M.Montero and P.F.Christlieb (eds). 9, 107-124, London: Lawrence & Wishart.
- Freitas, M.F. Quintal de. (2003b). Práxis e Ética na Psicologia Social Comunitária: possibilidades de transformação social na vida cotidiana. In K.S.Ploner; L.R.F.Michels; L.M.Schlindwein & P. A. Guareschi (orgs), *Ética e Paradigmas na Psicologia Social*. Porto Alegre: ABRAPSOSUL, p. 83-92
- Freitas, M.F. Quintal de. (2005). (In)Coerências entre práticas psicossociais em comunidade e projetos de transformação social: aproximações entre as psicologias sociais da libertação e comunitária. *PSICO*, Porto Alegre: PUCRS, v.36, n.1, pp. 47-54
- Freitas, M.F. Quintal de. (2006). Dimensões da Exclusão e da Participação na Vida Cotidiana: Perspectiva da psicologia Social Comunitária Latino-Americana. In M. A. Schmidt & T. Soltz (orgs) *Educação, Cidadania e Inclusão Social* (pp.104-113). Curitiba: Aos Quatro Ventos, 2006.
- Heller, Agnes. (1978). *O Cotidiano e a História*. São Paulo: Paz e Terra.
- Heller, Agnes. (1977). *Sociologia de la Vida Cotidiana*. Barcelona: Ediciones Península.
- Heredia, R. A. Saéz. (1998). *Análisis y Resolución de Conflictos. Una Perspectiva Psicológica*. Bilbao: Servicio Editorial Universidad del País Vasco.
- Hobsbawm, Eric J. (2000). Homo Globalizatus. In E.J.Hobsbawm, *O Novo Século – Entrevista a Antonio Polito*. (pp.126-151). São Paulo: Companhia das Letras.
- Martín-Baró, Ignacio. (1987). El latino indolente. Carácter ideológico dei fatalismo latinoamericano. In M.Montero (coord.) *Psicología Política Latinoamericana*. Caracas: Editorial Panapo. pp.135- 162.
- Martín-Baró, Ignacio. (1989). *Sistema, Grupo y Poder - Psicología Social desde Centroamérica II*. San Salvador: UCA Editores.
- Martins, J. M. (2002). *A Sociedade Vista do Abismo. Novos estudos sobre exclusão, pobreza e classes sociais*. Petrópolis: Editora Vozes.
- Melucci, Alberto. (2004). *O Jogo do Eu*. São Leopoldo: FOCUS.
- Montero, Maritza. (1994). Un Paradigma para la Psicología Social. Reflexiones desde el quehacer en America Latina (pp.27-48). En M.Montero (org.) *Construcción y Crítica de la Psicología Social*. Barcelona: Editorial Anthropos.
- Montero, Maritza. (2003). *Teoría y Práctica de la Psicología Comunitaria*. Paidós: Argentina.

Comentario de la Dra. Lucero Jiménez

Me parece muy interesante la manera en que la Dra. Fátima Quintal se plantea las actuales paradojas del mundo contemporáneo. Por una parte la solidaridad, los derechos humanos, la participación, por la otra, la miseria extrema, la ruptura del tejido social. Si bien es cierto que debemos complejizar los análisis y por tanto introducir miradas que puedan dar cuenta de diversos ámbitos de relación y si no causalidades por lo menos determinaciones parciales de los fenómenos sociales, considero que no podemos dejar de lado el análisis económico general, de relaciones de clase, en donde prevalece también la relación de explotación y en muchas esferas del amo-esclavo. De ahí que considere que se debe al menos mencionar al sistema económico capitalista como generador de estas realidades.

De lo contrario parecería que con avanzar en el terreno solidario y de derechos bastará y considero que no es así, más bien podría tratarse de la expropiación de un discurso libertario por parte de aquellos que nos sojuzgan. Es decir, parecería sencillo para ellos, manteniendo el sistema económico prevaleciente, avanzar en el terreno de la declaración de derechos, siempre y cuando no se les exija la construcción de condiciones reales para su ejercicio cotidiano.

Considero que Fátima se hace preguntas verdaderamente relevantes en el mundo actual, para su comprensión y también para su transformación. Una de ellas es por qué podemos asumir “tranquilamente” realidades que antes hubiesen sido causa de participación activa de la gente para modificarlas. Yo me pregunto ¿Por qué la gente por ejemplo vota por opciones que no les serán benéficas? En este terreno creo que es indispensable ubicar a los sujetos sociales en su época histórica, en nuestros contextos. Cuándo Fátima se pregunta ¿Algo por lo que vale la pena morir? Creo que en efecto estamos en el terreno de los valores y a la vez éstos son distintos en el mismo tiempo cronológico.

Los iraquíes del siglo XXI están dispuestos a morir por defender aquello en lo que creen. Yo creo que los individuos en general expresamos lo que la sociedad es. Somos a la vez egoístas y altruistas. En el mundo actual donde todos están en la carrera del “triumfo” y de ganar siempre más, de ascender, eso nos determina, pero hay momentos en los cuales hasta el más egoísta está dispuesto a sacrificar algo, si no es que, a sí mismo.

En general considero que las motivaciones que llevan a los sujetos y a las colectividades a participar en movimientos sociales son de muy diversa índole, y hay que explicar más que juzgar estos procesos.

Por otra parte los objetivos del trabajo me parecen pertinentes también desde un punto de vista ético. En cuanto a la pregunta que Fátima se formula en donde introduce el tema de la globalización quisiera comentar que éste proceso no es nuevo, pero sí que actualmente se está dando sobre la base de destruir mucho de lo ganado en el siglo XX que conocemos como instituciones y formas de cohesión social que fueron impuestas por la lucha de los trabajadores; estas se han desmoronado y se han creado instituciones que disuelven o pretenden disolver cada vez más la solidaridad social.

Tal es el caso de la seguridad social. Es paradójico que se fomente ahora el regreso de las mujeres a sus hogares, al cuidado de hijos y ancianos, aprovechándose la construcción social de “ser para los otros” y simultáneamente se rompa la responsabilidad del Estado, se sustituyen monopolios, entregándolo todo a los privados inclusive nuestra salud y nuestras pensiones. Se criticaron los monopolios del Estado y ahora se fomentan los privados, los grandes consorcios financieros mundiales que controlan todo y de alguna forma nuestra forma de vivir, producir, amar, y de relacionarnos.

Yo creo que en el mundo actual hay una ilusión de democracia y libertad. La verdadera participación habrá que construirla y más aún el poder incidir realmente en el mundo y en las relaciones sociales.

Finalmente, felicito el artículo de Fátima y sobre todo su trabajo cotidiano, construyendo comunidad y solidaridad.

Capítulo III

Procesos de negociación, relaciones de género y sus transformaciones derivadas de cambios en aspectos económicos estructurales (el eje del empleo)⁶³

*Ma. Lucero Jiménez Guzmán*⁶⁴

Negociación y relaciones entre los géneros

Una primera idea que interesa destacar es que la violencia está presente en todos los ámbitos de la vida social y se construye desde la misma sociedad. La encontramos desde el nivel más global e internacional, en los países e instituciones mundiales; impuesta de muy diversas maneras a los seres humanos del planeta, con diversos matices, hasta y a partir del nivel de las relaciones más íntimas. Los individuos y las parejas rara vez son conscientes de cómo la violencia estructural se impone en la vida de todos y todas; de la manera en que la sociedad y la cultura imponen cotidianamente una serie de normas e instituciones a menudo generadoras de violencia y menos aún de que varones y mujeres somos contruidos socialmente, a partir de nuestra socialización y nuestra inserción en una sociedad concreta.

A menudo también se obscurece el hecho de que, tanto varones como mujeres, contribuimos a la reproducción de la sociedad violenta y desigual, pero también, al menos potencialmente, podemos resistir, transgredir y transformar los patrones sociales en los que hemos sido formados y formadas. (Jiménez y Tena, 2001, Jiménez, 2004). Consideramos que estos elementos son muy importantes para avanzar en la construcción de ciudadanía y de mayor democratización.

Un tema que nos parece crucial es el que se refiere a los derechos. Se considera que, para tener mayores posibilidades de incidir en las prácticas de una población, es indispensable la previa identificación y análisis de los valores que subyacen a éstas, pues sólo identificando las normatividades y los supuestos o creencias que las sostienen puede

⁶³ Artículo para el libro derivado del evento de Psicología Política. Barcelona, España. 2006. (Entregado en enero de 2007). Nueva versión el 28 de mayo de 2007.

⁶⁴ Dra. en Sociología, Investigadora del CRIM y docente en el Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Coordinadora general del proyecto de Investigación Internacional y Multidisciplinario sobre "Crisis de Masculinidad y crisis laboral. Los casos de México y Argentina". E. Mail: ljimenez@servidor.unam.mx

iniciarse un proceso de deconstrucción de las redes ideológicas que impiden el pleno ejercicio de derechos.

En este sentido, tema crucial de este artículo es que se apoya en el proceso de la construcción social de las masculinidades, aún basada en el caso de la masculinidad dominante, en el hecho de que el varón es proveedor único o principal, por lo menos en ciertas clases sociales y en sociedades como la mexicana, aunque sea solamente en el imaginario, y que solamente si se cumple este papel se puede definir a ese sujeto como “un hombre de verdad”.

Desde una mirada del “deber ser” podríamos afirmar que el proceso de la negociación en espacios íntimos, de la pareja, resulta muy importante para combatir coerciones y violencias. Las relaciones entre las parejas, que deberían basarse en un proceso de negociación, requieren de un ejercicio permanente de consentimiento, ya que en caso contrario es imposible que sean satisfactorias. Pero esta condición a menudo no se cumple, estableciéndose al menos algunas formas de violencia o coerción, de las que son generalmente, aunque no exclusivamente, víctimas las mujeres. Si partimos de las condiciones reales entre hombres y mujeres (Lagarde, 2003), hay que considerar que muchas mujeres son incapaces de ejercer estos derechos. La negociación no es sólo respetar los derechos de los otros para evitar conflictos (Figueroa, 1996). La negociación de nuestras libertades permite encontrar mecanismos de enriquecimiento mutuo y beneficio colectivo.

Tradicionalmente las relaciones entre los géneros se han establecido con base en estereotipos, prejuicios, inequidades, tan repetidas a lo largo de la historia que hasta se nos aparecen como naturales. Esto es lo que la perspectiva de género trata de evidenciar y llegar a transformar. Hay una serie de supuestos que siguen vigentes para mucha gente, al menos en México y que establecen dicotomías, aun aceptadas en las representaciones sociales que sobre estas temáticas prevalecen en muchos grupos. Algunos de éstas que tienen consecuencias nocivas para todos y todas son por ejemplo que: la mujer debe tener hijos, éstos son su responsabilidad al menos en la crianza; la realización de la mujer se da en la maternidad y su esfera natural de desarrollo es la privada, con todas sus limitaciones. Esto es así aunque trabaje en forma remunerada. La mujer en este estereotipo es menor de edad, dependiente, emocional y a veces histérica, sobre todo si se incluyen en estos “análisis” elementos hormonales. En cambio, el hombre se define y construye en la esfera pública, considerada superior; es o debe ser un ser racional, competitivo, debe ser exitoso, no debe mostrar sentimientos de vulnerabilidad, debe imponerse, debe mandar, debe demostrar de forma permanente y en todas las esferas de la vida. Por tanto,

llevado al extremo no debe cuidarse por ejemplo en su salud y el único sentimiento válido en ellos es el enojo, lo cual posibilita e inclusive fomenta actitudes y comportamientos violentos.

Es problemático imaginar que este varón muestre o tenga deseos de negociar con un ser que en el fondo considera menor (la mujer). No hay que olvidar que se negocia entre iguales, entre desiguales lo que sucede es que una de las partes se impone. Un individuo capaz de negociar en cualquier ámbito de su vida implica que se sabe constructor de su realidad, no un ser pasivo en estado de indefensión ante el mundo y las circunstancias. Es un sujeto que sabe que tiene derechos y, en el mejor de los casos, trata de contribuir a los cambios necesarios para lograr una sociedad que posibilite el ejercicio de tales derechos.

Ponemos el acento en estos hechos para tratar de evidenciar lo difícil que es emprender un proceso de verdadera negociación, de real democratización, que “debería” iniciar en la esfera íntima, de pareja, de familia.

Algunos elementos que vinculan transformaciones en las relaciones entre los géneros con aspectos estructurales. La problemática del empleo en el mundo actual

Cada vez más los estudiosos de las relaciones de género planteamos la necesidad de, sin abandonar el análisis de la intersubjetividad y de cuestiones psicológicas de corte más individual, abordar el estudio de estos procesos como sociales y asumir que tienen influencia, por no decir determinaciones, derivadas de elementos económicos, de la estructura de clases sociales, de diversidad étnica, cultural, etc.

Con esta convicción emprendimos un proyecto de investigación internacional e multidisciplinario que se refiere a la “Crisis de masculinidad derivada de la crisis laboral, en los casos de México y de Argentina”. Este proyecto surge de la constatación empírica cada vez más generalizada que nos muestra que dada la crisis del empleo, la disminución y flexibilización laboral, se está viendo cuestionado uno de los nudos más fuertes de la masculinidad hegemónica: el ser proveedor único o principal.

Los estudios sobre género y masculinidad (realizados con perspectiva de género) tienen un punto de partida fundamental: la/s masculinidad/es, como la/s feminidad/es, son construcciones sociales, históricas y por tanto transformables y de hecho se han modificado de manera importante en los últimos tiempos. Uno del elemento incuestionable del cambio en México es la incorporación de la mujer al trabajo remunerado, en los distintos sectores sociales, así como el incremento de hogares con jefatura femenina. Otro dato incuestionable es

la pérdida del empleo, al menos como se conocía hasta hace algunas décadas y también el incremento de la informalidad. Los investigadores que formamos parte de este equipo de trabajo, estamos convencidos de que estos cambios que a continuación resumimos, tiene efectos, muchos de ellos nocivos en las relaciones entre los géneros y en general, en la vida de las personas, hombres y mujeres. Asimismo, adelantamos la hipótesis de que estas transformaciones en algunos casos, pueden llegar a contribuir a la construcción de nuevas relaciones entre los géneros.

Algunos elementos del proyecto de investigación

El tema central de nuestra investigación se relaciona con un fenómeno denominado “crisis de masculinidad”, entendida ésta en términos de una serie de replanteamientos sociales y subjetivos acerca de las funciones públicas y privadas de los sujetos varones, que cuestionan los papeles tradicionalmente asignados que dieron lugar a estereotipos no cuestionados sobre la definición dominante del ser varón en nuestra sociedad.

Los estereotipos sobre lo que significa ser varón constituyen normas que dimensionan las valoraciones sobre las acciones de los varones en sus relaciones con otros varones y con mujeres. Dentro de estas normas se encuentra, como una demanda relevante, el asumir funciones de proveedor de familia cuando adulto dentro de una unidad doméstica (Tena, 2001).

Sin embargo, en una época en la que el ser proveedor no depende exclusivamente de las capacidades y formación profesional de los individuos afectados por dicha norma, sino de los movimientos del mercado laboral, consecuencia de un cambio de paradigma económico hacia el libre mercado y hacia la desestatización, situación que caracteriza a las economías latinoamericanas actuales, surge como un tema relevante de explorar la relación que la crisis laboral tiene con la crisis de la masculinidad en los términos expuestos y las diversas formas como los varones la experimentan, se resisten o se adaptan al interior de sus familias y sus posibles reestructuraciones.

La crisis laboral que se experimenta en países como Argentina y México, aunque con sus particularidades y grados de complejidad y deterioro económico, se relaciona con diversos aspectos, tales como la instauración de un modelo de desarrollo neoliberal caracterizado por una economía abierta, competitiva y regulada por el mercado con una cada vez menor participación del Estado en sus funciones económicas; transformaciones tecnológicas y organizacionales que buscan la disminución de costos no obstante la disminución de la planta laboral y las condiciones de empleo; quiebras de empresas incapaces de ajustarse a las

nuevas condiciones de competencia desigual y del incremento de las importaciones por la globalización de la economía; privatización de industrias estatales y servicios públicos; y adelgazamiento de servidores públicos sustituidos por empresarios con nula experiencia en el sector en el caso mexicano reciente.

Tanto a nivel de la opinión pública como en el medio académico se reconoce la existencia de un nuevo paradigma económico conceptualizado en términos de neoliberalismo y de globalización (Beck, 1986), al cual se adjudica el trastocamiento de las condiciones de empleo a un punto tal que algunos autores hablan del fin del trabajo (Rifkin, 1996).

La transformación del mercado laboral es motivo de diversos análisis (Gómez Solórzano, 1992). Los diversos autores señalan como responsables de la reducción en la demanda de empleo a los procesos de automatización y robotización, a la utilización de la tecnología de punta, al adelgazamiento del sector público consecuente con las políticas de ajuste, reducción del déficit y el retiro del gobierno en la conducción o intervención en la economía y las políticas de privatización de empresas del sector público que operaban con la lógica de la generación de empleo público.

Asimismo se visualiza una transformación en la estructura de las empresas tanto derivadas de los procesos de fusión y concentración, la desaparición de empresas no competitivas y los llamados procesos de terciarización de funciones, antes parte constitutiva de las empresas integradas. Estos procesos están acompañados en materia legislativa con medidas de desregulación del mercado laboral y la pérdida de incidencia de las estructuras corporativas, en especial el sindicalismo (Neffa, 1994;) en la relación obrero patronal.

Los cambios en la estructura laboral, el cierre de fuentes de empleo y la desregulación llevan a algunos autores a calificar al modelo globalizador como excluyente que expulsa del mercado laboral y por tanto del consumo a grandes contingentes de población.

Por otra parte, estos procesos afectan de manera diferencial a los países y regiones con procesos de convergencia. Paralelamente a estos procesos se observa la creciente informalización de los procesos productivos y de servicios, tanto por el llamado trabajo en negro en empresas del sector formal, como la expansión del propio mercado informal caracterizado como aquel que se desarrolla al margen de las regulaciones existentes.

La transformación del mercado laboral, presenta supuestas alternativas en la expansión del sector servicios, el surgimiento de nuevos roles laborales, en los servicios personales, la propia terciarización, que al descentralizar actividades antes concentradas en las empresas provoca la emergencia de empresas periféricas de servicios en katering, seguridad, limpieza y maquila, así como en la distribución y comercialización

domiciliaria. También se presenta la proliferación de los llamados nichos o yacimientos de mercado de sectores minoritarios o exclusivos, como alternativa de desarrollo de microempresas o actividades asociativas en la producción de orgánicos o en el trabajo artesanal, así como los modelos de desarrollo a partir de las microempresas y empresas sociales.

A nivel fenomenológico los cambios aparecen como aterradores. La percepción de los trabajadores (Arrospide, Barring y Bedoya, 1998) se nutre de una cultura productiva que valorizó el trabajo estable, regulado y en relación de dependencia, en el que privan los derechos laborales y existen prestaciones, y la aspiración a un retiro digno. Contrariamente, el nuevo mercado laboral apela a la mentalidad emprendedora, el trabajo “free lance”, en un mercado libre, desregulado, con mínimas prestaciones y mínimas garantías de futuro y autonomía.

El desfase entre la percepción del empleo digno y las oportunidades de "mercado", genera situaciones de frustración, depresión, impotencia, tensiones y conflictos familiares, rupturas de lazos y redes sociales, además de las inevitables consecuencias económicas del desempleo o el subempleo que impide el aprovechamiento de las capacidades productivas individuales y sociales y genera por tanto, la destrucción de fuerzas productivas, así como el descenso social personal y familiar.

Si bien en diversos estudios realizados en México y Argentina se ha documentado una mayor propensión de las esposas e hijos a trabajar, como estrategia de sobrevivencia, cuando los jefes de familia han dejado de percibir ingresos o cuando éstos disminuyen (García y Pacheco, 2000; Cerutti y Centeno, 2000; Sautu, 2000; García y de Oliveira, 1998), nos parece que es importante también explorar el significado de la disminución o pérdida de ingresos en los varones que antes habían sido reconocidos como jefes económicos y de familia; el significado que esto tiene para su autopercepción desde el ser varón, los cambios familiares ante esta nueva situación y el proceso vivido rumbo a una posible redefinición de papeles o funciones sociales reconocidas, así como las consecuentes transformaciones y posibles conflictos entre los valores normativos tradicionales y emergentes. Todo lo anterior a partir de la propia voz de los varones afectados.

Ubicándonos en nuestro contexto económico y social el objetivo de nuestra investigación ha sido mostrar testimonios de varones jefes económicos de familia con el fin de analizar el impacto que su situación de desempleo o de deterioro laboral ha tenido en su autopercepción, relaciones sociales y familiares, revaloración de su género y en los papeles asignados. A través de relatos de vida de varones en situación de desempleo o deterioro laboral, pretendemos documentar transformaciones en valoraciones, disposiciones y prácticas relacionadas con el significado de la masculinidad.

La importancia política y social que tiene el objetivo planteado, reside por un lado en que pretende contribuir a hacer evidente el impacto que las transformaciones estructurales tienen en la vida de las personas, y por otro a analizar dicho impacto desde una perspectiva de género, en un grupo social directamente afectado como lo son los varones en situación de desempleo o de deterioro del mismo.

Lo anterior permitiría un análisis conjunto de transformaciones macro y microsociales de manera relacional favoreciendo una reflexión ética del impacto que las primeras tienen en problemas sociales vinculados con el bienestar de las personas, tales como la violencia intrafamiliar producto entre otras cosas, de la frustración laboral, la depresión como un problema de salud pública, las conductas adictivas, etc., favoreciendo, a la vez, un cuestionamiento de las normatividades diferenciales de género, íntimamente vinculadas con dichos problemas sociales.

En resumen, partimos del hecho de que, ante el cambio de paradigma económico y la imposición del modelo neoliberal así como la imposición de políticas de ajuste estructural, se ha registrado en América Latina de manera creciente un proceso de adelgazamiento del Estado, desaparición y fusiones de empresas, privatizaciones, terciarización, todo lo cual ha repercutido de manera importante en el número de personas empleadas, en el perfil y carácter del empleo, dándose un proceso también creciente denominado mercado laboral desregulado.

Consideramos que, todos estos procesos y cambios han tenido repercusiones importantes en el lugar que las personas ocupan en el mercado laboral, registrándose un descenso considerable y de manera especial han afectado el papel del varón como proveedor.

Finalmente, un punto de partida relevante de esta investigación, es que estos procesos han afectado a los varones en: su autopercepción, en su papel y en la actitud de sus parejas e hijos y de la familia en general y también de todo su entorno: familia extensa, pares, ex compañeros de trabajo, redes sociales, status.

Los primeros resultados derivados de la investigación directa con varones en condición de desempleo o precarización laboral, tanto en México como en Argentina, nos están demostrando que se trata de una temática de investigación sociológicamente muy relevante y que desde la perspectiva de la vida de las personas resulta fundamental y deberá ser abordada de manera multidisciplinaria para su comprensión adecuada y de ser posible para ayudar a esos seres humanos que están sufriendo profundamente estas transformaciones. Ratifica además la pertinencia y la ineludible necesidad de contribuir, en la medida que cada quien pueda, a transformar la forma en que varones y mujeres somos construidos socialmente y la manera en que aun en muchos casos y sectores se sigue estableciendo las relaciones

entre los géneros, de forma inequitativa, desigual y poco enriquecedora, en realidad para ambos géneros, aunque uno de ellos pueda seguir creyendo que ejerce poder.

Conclusiones

Quisiera concluir recuperando la noción de ciudadanía en su sentido amplio, como una capacidad de toda persona de construir su sociedad y participar en estos procesos. Considero que incorpora entonces una noción de ciudadanía que no está limitada a los derechos civiles sino que comprende la adquisición y el ejercicio de derechos de la mujer en paridad con el hombre; incorporar y ejercer esos derechos en todo ámbito de las relaciones entre varones y mujeres.

Coincidimos con la idea de que la ciudadanía es un proceso de construcción social del sujeto político moderno. En esta construcción se distinguen, como plantea Conde, (Conde, *et. al.* 1999), al menos dos dinámicas en interacción: la ciudadanía como el atributo formal de un conjunto de derechos y obligaciones que determinan la pertenencia a una comunidad y como forma de participación en la vida social, que permite el ejercicio de una influencia. La ciudadanía se presenta como una dimensión constitutiva de nuestra identidad política, que se determina, entre otras cosas, por el conjunto de representaciones y significados sociales que en relación a la política y su ejercicio son definidos como “femeninos” o “masculinos”. En estos procesos se da un amplio conjunto de significaciones que están inmersas en lo cotidiano, en el pensamiento del sentido común. Para llegar a comprenderlos es necesario evidenciar las relaciones de poder que subyacen en ese imaginario social y que determinan un valor positivo-negativo, activo-pasivo a la acción del sujeto hombre-mujer. Además de las opresiones que bajo el cobijo de lo “privado” se suscitan en el ámbito doméstico, está la exclusión real y simbólica de las mujeres en el espacio público y lo fundamental, en todo caso, es cuestionar las desigualdades que de ello se derivan. Pensar los procesos de otra manera nos permite pensar lo privado no como sujeto a lo doméstico y lo público político como más vasto e importante, permitiéndonos transitar de la intimidad a la comunidad y de la singularidad a la pluralidad, un proceso que permite articular lo personal con lo político.

Considero que es necesaria una ampliación de la idea de la ciudadanía que tienda sus puentes hacia el ámbito de lo privado y establezca las condiciones para influir, con poder de decisión, en lo político.

Las nuevas concepciones plantean esta ciudadanía a partir de la conformación de una cultura democrática en la que no se produzcan relaciones de desigualdad y ejercicio de poder entre el varón y la mujer; una ciudadanía que por definición tendría que ser antidiscriminatoria, tolerante

y plural. Una cultura que permita a varones y mujeres elegir libremente su estilo de vida.

En esta nueva concepción de los procesos sociales, el discurso sobre valores adquiere un papel fundamental en el mundo actual, pues hablar de valores es describir el tipo de vida que queremos tener o pensamos que deberíamos tener. A partir de ello se plantea que en un mundo complejo y plural se trataría de garantizar que lo que creemos correcto no necesariamente es lo que otra gente cree correcto, y tenemos que aprender a vivir la diferencia de manera tolerante y democrática. Ahora lo que se plantea es la necesidad de aprender a negociar dentro de un mundo de pluralismo moral e inclusive, de diversidad sexual (Weeks, 1995).

La relación que viven otros y otras, por ejemplo en la pareja, deben ser comprendidas como encuentros y desencuentros, haciendo así posible la referencia a dimensiones más amplias e integrales, a partir de la formación y comportamiento de los sujetos y su ubicación en un contexto socioeconómico y cultural concretos. Desde esta perspectiva, las relaciones entre los hombres y las mujeres se van moldeando, considerando los elementos de poder y de desigualdad social, así como la conformación, acatamiento y enfrentamiento o trasgresión de normatividades y la manera en que se va estableciendo la negociación al interior de la pareja.

En todos estos procesos y transformaciones, la educación y la construcción de ciudadanía plena, democratizadora, resultan ser elementos indispensables. De ahí la importancia de seguir impulsando análisis y estudios que tengan como centro estas cuestiones.

Referencias

- Arrospide, M., Barring, M., Bedoya. (1998). *Empleo, programas para mujeres y jóvenes*. Lima: DESCO.
- Beck, U. (1986). *Risk Society. Towards a new modernity*. London: Sage Publications.
- Cerrutti Marcela y Centeno René. (2000). Cambios en el papel económico de las mujeres entre las parejas mexicanas. *Estudios Demográficos y Urbanos*. Vol. 15, No. 1, pp. 65-9.
- Conde Rodríguez, Elsa e Infante Vargas, Lucrecia. (1999). Género e identidad política: la construcción de la ciudadanía en mujeres de la Ciudad de México. En: *Psicología Política. Una ventana a la ciudadanía*. México DF.: IFE.
- Figuerola, Juan Guillermo. (1996). *Un apunte sobre ética y derechos reproductivos*. Manuscrito original. México.
- García Brígida y de Oliveira, Orlandina. (1998). *Trabajo femenino y vida familiar en México*. México: El Colegio de México.
- García Brígida y Pacheco, Edith. (2000). Esposas, hijas e hijos en el mercado de trabajo. *Estudios Demográficos y Urbanos*. Vol. 15. No. 1. pp. 35-64.
- Gómez S. Marco A. (1992). Las transformaciones del proceso de trabajo en gran escala internacional. En: Morales, Josefina (Coord.). *La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales*. México: IIE UNAM.
- Jiménez, Ma. Lucero y Tena Olivia. (2001). Notas sobre negociación coital. En: *Elementos para un análisis ético de la reproducción*. México: Miguel Ángel Porrúa.

- Jiménez, Ma. Lucero. (2003). *Dando voz a los varones. Sexualidad, reproducción y paternidad de algunos mexicanos*. México: CRIM UNAM.
- Jiménez, Ma. Lucero. (2004). La negociación en los espacios íntimos, relaciones de pareja desde la perspectiva de género y la sexualidad. En *Resolución no violenta de conflictos en sociedades indígenas y minorías*. (Ursula Oswald Spring, Ed.) México: El Colegio de Tlaxcala, Consejo latinoamericano de Investigación para la Paz, Fundación IPRA, Fundación Böll, Instituto Tlaxcalteca.
- Lagarde, Marcela. (1993). *Los cautiverios de las mujeres: Madresposas, monjas, putas, presas y locas*. México: UNAM.
- Neffa, Julio César. (Comp.). *Nuevo paradigma productivo, flexibilidad y respuestas sindicales en América Latina*. II Reunión de la Red Franco-Latinoamericana. Buenos Aires: Piette, CONICET.
- Programa Universitario de Investigación en Salud. (2008). México: PUEG-UNAM.
- Rifkin, Jeremy. (1996). *El fin del trabajo*. Paidós. México.
- Tena Guerrero, Olivia. (2001). *Normas morales vinculadas a las prácticas reproductivas de mujeres y varones solteros: religión y trabajo asalariado como dimensiones de análisis*. Tesis de Doctorado. FCPyS UNAM. México.
- Weeks, Jeffrey. (1995). *Invented moralities, sexual values in an age of uncertainty*. Columbia: University Press. USA.

Segunda parte

***Nuevos campos de aplicación
de la negociación en
la psicología social***

Capítulo IV

Recreación, auto-condicionamiento y tiempo libre: una perspectiva de negociación con uno mismo

Nuria Codina⁶⁵

El tiempo de las personas es una dimensión a la que debe atender una sociedad que se proyecte como participativa, asociativa, solidaria, positiva y democrática. En efecto, para que una sociedad merezca calificativos como los anteriores requiere de la acción de sus miembros y ésta precisa de la inversión de tiempo. Pero no se trata de una simple ocupación de tiempo, en el sentido de que se disponga o destine mucho o poco tiempo a determinadas acciones; tanto o más fundamental es que dicho proyecto ha de aspirar a que los ciudadanos posean ciertas actitudes y aptitudes para un óptimo control del uso y consumo del tiempo y una buena negociación con el entorno y con uno mismo.

La frontalidad con la que aquí se va a tratar el tiempo no es habitual entre los estudios que, desde las ciencias del comportamiento, analizan temas en los que el tiempo es protagonista. En concreto, el abordaje que se va a hacer del tiempo es distinto al enfoque que se sigue actualmente en los debates en torno al tema de la conciliación y, también, es distinto del modo como generalmente se analiza en los fenómenos del ocio, la recreación, el tiempo libre, el descanso diario de los niños, o el tiempo dedicado a actividades de consumo. En nuestro caso, el tiempo es considerado desde una perspectiva psicosocial como un bien de la propia persona abierto a las dinámicas complejas del entorno; como una propiedad que la persona ha de gestionar y/o administrar frente a unas influencias externas y de acuerdo con unos intereses personales y unas responsabilidades sociales.

A pesar del carácter diferencial de nuestro enfoque, en las páginas que siguen se muestra que el tiempo ha venido siendo objeto de interés desde tiempos históricos y por parte de distintas sociedades y de diferentes sensibilidades científicas. No se trata de un recorrido histórico a modo de “ritual”. Precisamente, conocer las pautas de comportamiento y las reflexiones teóricas acerca del comportamiento en distintas épocas va a ser básico para comprender la relatividad del sentido y el valor del tiempo, las

⁶⁵ Departament de Psicologia Social. Universitat de Barcelona. Grup de Recerca en Psicologia Social, Ambiental i Organitzacional (GR2005SGR00714). E. Mail: ncodina@ub.edu

limitaciones de los modelos explicativos y la convivencia de distintos estilos de uso y consumo del tiempo. En el terreno más conceptual, las distintas manifestaciones en el uso y consumo del tiempo justifican el desarrollo de nuevos modelos explicativos. En este sentido, por nuestra parte observamos las posibilidades explicativas y aplicativas de dos procesos: el de autocondicionamiento y el de apropiación del tiempo. Las características complejas de estos procesos y la dinámica entre los aspectos implicados entre y dentro de cada uno de estos procesos permiten observar el papel fundamental de la negociación con uno mismo y con el entorno.

El tiempo en distintos contextos cotidianos

Tanto desde la perspectiva popular como desde la científica, abundan los textos en los que se habla directa o indirectamente del tiempo. La literatura que ha proliferado, especialmente en los últimos años y en las llamadas sociedades avanzadas, no es ajena al cambio de valores sociales y la irrupción del valor del tiempo que experimentan dichas sociedades. Para mayor concreción, si hasta hace poco el trabajo era el eje central de la vida de las personas, en la actualidad esta centralidad es cada vez menos evidente (ver Codina, 2006b; en prensa). En el nuevo escenario, se abre un abanico de posibilidades sobre el valor que se le da a ese tiempo no comprometido con el trabajo remunerado. En esta línea de acciones se sitúan los análisis sobre los usos del tiempo con el fin de identificar nuevas realidades y necesidades sociales vinculadas a la conciliación de los tiempos que requieren los distintos roles de las personas (trabajo, familia, estudio, etc.) (Arbórea Global Career Partners, 2001; Bloom, Kretschmer y Van Reenen, 2006; Institut d'Estudis Metropolitans de Barcelona, 2006; Instituto de Estudios Laborales, 2003, 2005).

El que en la actualidad sea novedoso este claro interés por el comportamiento en el tiempo, no debe llevar a pensar que del valor del tiempo no se haya tomado conciencia hasta los últimos años. De manera más o menos intuitiva, explícita y admitida se ha entendido que el control del tiempo es sinónimo de poder. Así, como se verá a continuación, tradicionalmente a los sectores sociales dominantes les ha preocupado e interesado influir sobre el uso y consumo del tiempo.

El sentido del uso y consumo del tiempo de las personas es muy sensible a los cambios socioculturales (ver: Codina, 1990; 2006 a y b, en prensa; Munné, 1980; Munné y Codina, 1996). Una breve consideración sobre algunos modos de darse el ocio a lo largo de la historia lo pone de manifiesto. En la sociedad Griega, la ocupación del tiempo era muy distinta según la clase social a la que se pertenecía. Existían dos grandes categorías de personas: unas que debían dedicar su tiempo al trabajo y, otras que vivían la vida. Estos últimos disfrutaban de la "skolé" (ocio) dedicándose al

arte, la literatura, a la contemplación del bien, a la belleza, o al turismo haciendo travesías por el Mediterráneo. En el Imperio Romano el sentido del tiempo cambia. Se diferencian dos tipos de tiempo, el “otium” y el “necotium”. El objetivo del “otium” (medio), era restaurar, reconfortar a las personas para que volvieran al trabajo, al “nec-otium” (fin). En esta sociedad todos sus miembros disfrutaban del ocio. La elite se dedica a actividades culturales, de descanso y de conversación después del trabajo para descansar, recrearse y volver al trabajo; y, el pueblo asiste a los espectáculos de masas (circo romano, las comedias, etc.) que los dirigentes organizan tanto para los que trabajan como para los que no trabajan. El otium tiene por objetivo facilitar el nec-otium, divertir, distraer, entretener, ocupar, de ahí la conocida expresión “panem et circenses”.

Si de las culturas clásicas saltamos al siglo XIX y a la revolución industrial, se advierte que en esta época, en el tiempo no tiene cabida otra cosa que no sea trabajo. El trabajo se convierte en un símbolo de vida y fuente de riqueza. El incipiente capitalismo hace que aumenten las horas de trabajo para obtener una mayor productividad. Sin embargo, el exceso de horas de trabajo, la escasez de horas de descanso, la precaria alimentación, o las deficientes condiciones físicas de los lugares de trabajo, generan un malestar compartido.

Frente a esta situación, finalmente, en 1864, en Londres, la “International Association of Working Men”, más conocida como “Primera Internacional”, proclama la política de las ocho horas cuyo lema reza: “ocho horas para el trabajo, ocho horas para el descanso y ocho horas para nuestra instrucción”. La clase trabajadora inicialmente disminuye su jornada laboral, pero rápidamente aparece la oferta de ocios para la clase trabajadora y esto obliga a elegir entre más tiempo de no trabajo o más gastos (Linder, 1970). Ante tal dicotomía, la tendencia predominante fue renunciar al tiempo de no trabajo; es decir, incrementar las horas de trabajo para poder consumir más productos con el salario extra obtenido. De este modo, paradójicamente, mientras la Internacional reivindica un máximo de ocho horas de trabajo para garantizar un tiempo libre para la instrucción, parte de la clase trabajadora a la que representa prefiere trabajar más horas para poder consumir.

Como se puede observar, los cambios en la organización social y en los entornos socioculturales se relacionan con unos modos de vivir y de concebir la vida, lo que comporta que se dé una determinada valoración y utilidad al tiempo de las personas. Así, mientras en unas sociedades se ha fomentado el dedicarse a crear, en otras se ha estimulado la diversión, el consumo o la autorrealización. En definitiva, la actividad humana en el tiempo responde a unos objetivos que cambian; y esto, en el ámbito del ocio hace que el fenómeno se caracterice por ser, además de multiforme,

transitorio⁶⁶. Estas características se aprecian en el hecho de que: el ocio adopta distintos sentidos; y, lo que es ocio en un contexto, época, persona y situación puede no ser ocio en otro contexto, época, persona o situación (para más detalle ver: Codina, 1990; 2006 a y b, en prensa). No obstante, con un sentido u otro, el tiempo de las personas constituye una base esencial de cualquier proyecto de sociedad.

Sentido del ocio y análisis del tiempo

El estudio del tiempo en relación con el objetivo con el que se emplea y el sentido que tiene ha devenido en una tradición investigadora para varios científicos sociales. Entre estos, algunos han hecho contribuciones que todavía hoy se consideran como modelos de referencia para explicar e intervenir en el tiempo no reglado por el trabajo (ver Codina, 2006 a y b, en prensa). Una de las aportaciones es la del sociólogo francés Dumazedier, quien en los años 60, argumenta que el tiempo de no trabajo, es un tiempo para satisfacer las necesidades de descanso, diversión y desarrollo de la personalidad (Dumazedier, 1964). También en esta segunda mitad del siglo XX, se difunde la tradición recreativa estadounidense que defiende el ocio como recreación en el sentido de diversión. Específicamente, en este contexto destaca el impulso de Neulinger. Este autor, en los años 70, después analizar las definiciones de ocio que dan las personas concluye que: la experiencia de ocio contiene dos dimensiones comportamentales que pueden variar en intensidad, una es la percepción de libertad y, otra, la motivación intrínseca (Neulinger, 1974/1981).

Estos modos de ver y analizar los ocios constituyen un planteamiento teórico o incluso ideológico que tiene limitaciones para explicar muchos de los comportamientos actuales en torno al ocio y el tiempo libre. Como ha precisado Roberts (1997), en nuestros días hay manifestaciones de ocio que no se ajustan a la teoría de hace unas décadas, con lo que sólo pueden ser explicadas de manera parcial. Esta limitación, sin embargo, como hemos mostrado en otro lugar, es un reto que puede superarse si se concibe y se es consecuente con el hecho de que las teorías psicosociales en general y las relativas al ocio y el tiempo libre, en particular, tienen un constante quehacer borroso (para más detalle ver Codina, 2006a). Así, si nos propusiéramos actualizar teorías como las apuntadas encontraríamos que para responder a los comportamientos de la sociedad actual, deberían dar respuesta a la necesidad de relaciones interpersonales, de ejercicio físico, de ayuda a personas con problemas, etc., unas

⁶⁶ Otra característica definitoria del ocio es la ambivalencia, la cual hace referencia al hecho de que el ocio puede ser positivo o negativo, adviértase que la práctica de deportes puede ser positiva pero dedicarse exclusivamente a un deporte en el tiempo disponible puede no ser valorado no tan positivamente.

necesidades que se detectan, sobre todo, en sociedades laboralmente sedentarias, cibernéticas, apresuradas, etc.

En este trabajo, sin embargo, queremos hacer énfasis en la variable tiempo; una dimensión a la que la psicología social le ha prestado poca atención, y esto a pesar de ser: una constante de la actividad humana y en el comportamiento psicosocial, contar con una cierta tradición investigadora en las ciencias sociales y haber acumulado conocimientos metodológicos muy valiosos para la psicología social. En cualquier caso, como ha observado Ruiz Olabuénaga yendo más allá de la psicología social y refiriéndose a los estudios del ocio, la realidad de la investigación es que cuando se atiende a la variable tiempo, se prescinde de las cuestiones relacionadas con el significado y la calidad del ocio (ver Codina, 2006a, 2004; Ruiz Olabuénaga, 1994). Frente a la realidad investigadora descrita parece lógico que la escisión entre el análisis cuantitativo y el análisis cualitativo del tiempo debería ser corregida. En este sentido, precisamente algunos profesionales ya han manifestado que les resulta insuficiente o poco operativo estudiar simplemente el empleo del tiempo por su contenido o sus efectos económicos (Codina, en prensa).

Por nuestra parte, a continuación consideraremos las grandes tendencias de consumo del tiempo en la actualidad, las cuales ponen de manifiesto un registro cuantitativo de las ocupaciones en el tiempo es preciso un análisis cualitativo. Específicamente, como se podrá advertir, cuantificar el tiempo puede generar un conocimiento poco realista y limitado, sino sesgado, en cuanto a las posibilidades de intervención social desde la comunidad, la política, el asociacionismo, o la educación.

El comportamiento en el tiempo: más allá de los “slow” y “fast movement”

Casi siglo y medio después de la “primera internacional”, si bien el mercado de trabajo ha cambiado, el problema del tiempo, de los recursos, y del consumo sigue presente. (Lyon, 1994; Puebla, Carrera, Kleinfenn y Wenrtahn, 2001; Setién, 1995). El problema del tiempo y el dinero es similar. La venta de tiempo para ganar dinero y consumir éste en actividades de ocio es predominante. Sin embargo, en las últimas décadas se han encontrado cambios en la importancia que se concede al tiempo en sí mismo, su significado y simbolismo. En general, se está extendiendo una sensibilidad por valorar el tiempo de las personas y para las personas. Así algunos están cuestionando la venta del propio tiempo para obtener beneficios materiales y se aproximan a la idea de que es preciso un autocontrol tanto sobre la venta del propio tiempo, como sobre el consumo. Como observaría Inglehart, en estas preferencias se aprecia una pérdida del sentido que experimentan los valores materiales surgidos de la precariedad

y un incremento de los valores más cualitativos del ser humano, de manera que pasa a adquirir protagonismo aquello que se pueda vincular con la autorrealización y la libertad (ver: Brechón, 2000; Codina, 2006b, en prensa, Inglehart, 1997; Halman y DeMoor, 1994).

En el contexto actual, parecen diferenciarse dos tendencias en el consumo del tiempo y consumo de bienes. De acuerdo con los términos clave que definen a estas tendencias las llamaremos “fast” y “slow”; unas denominaciones que tomamos a partir la popularidad que están alcanzando las expresiones “slow movement” y “slow food”, y que, por oposición, denominamos “fast movement” a la primera (ver: Codina, en prensa; Honoré 2004).

El “fast movement” hace referencia a la conocida como sociedad apresurada o “McDonalizada”. En síntesis, quienes participan de este estilo de vida están orientados hacia el incremento constante del consumo de nuevos artículos y servicios. Como paradoja resulta que: trabajan más para ganar más y consumir más pero tienen menos tiempo para consumir, por lo que el consumo es más rápido. La otra tendencia, la del “slow movement” tiene muchas sinergias con el movimiento del “downshifting”. En pocas palabras, se trata de un estilo de vida que defiende un consumo de calidad (en el sentido de ser reflexivo y crítico) y de lo necesario. Entre las características de este planteamiento están la ausencia de prisa, el disfrute sereno y pausado, más tiempo para consumir lentamente, menos cantidad de ingresos, menos tiempo de trabajo, etc. (ver: Codina, en prensa; Setién y López, 2000; Shields, 2000; Zuzanek, 2000).

Estas tendencias se han identificado y analizando fundamentalmente desde una perspectiva cuantitativa, ya que lo básico parece que es la cantidad de tiempo invertido en determinadas actividades; sin embargo, como se puede advertir en el estilo de vida que las sustenta, en estas tendencias aparece el protagonismo de una dimensión cualitativa y subjetiva, con importantes consecuencias sociales e individuales: la relativa al control del propio tiempo.

El tema del autocontrol del tiempo pocas veces es destacado y, además, cuenta con pocos de marcos teóricos de referencia que oriente su investigación. En esta temática lo que más destaca dentro de la literatura es la identificación de estrategias específicas para planificar el tiempo y, sobre todo, tácticas para ahorrar tiempo en el contexto profesional. En el terreno de una elaboración más teórica pero con aplicaciones prácticas identificamos dos aproximaciones que si bien no explican directamente el fenómeno, se complementan en lo que podría ser un modelo comprensivo de autocontrol del tiempo: la teoría del autocondicionamiento, planteada desde una perspectiva crítica de la psicología del tiempo libre; y la

teoría de la apropiación, propuesta desde el ámbito de la psicología ambiental.

El comportamiento en el tiempo: autocondicionamiento y apropiación

El proceso de autocondicionamiento que propone Munné (1980) en su psicología del tiempo libre, se basa en la idea de que en todas las acciones humanas contienen dos tipos de condicionamiento que intervienen con distintos grados de intensidad, el auto y el heterocondicionamiento. En otras palabras, como representamos en la figura 2 (Codina, 1986), nuestras actividades se sitúan en un continuum en el que hay una relación de balanceo o negociación entre las dosis de ambos condicionamientos⁶⁷; la cual se extiende más allá de la actividad misma. Los elementos de esta negociación que no es simple, sino compleja, se pueden entender del siguiente modo. El autocondicionamiento se refiere al hacer algo por que uno quiere, sin obligación ni necesidad, por libertad. En cambio, el heterocondicionamiento se corresponde con el hacer algo por obligación o necesidad (ver: Codina, 1986, 2004; Munné, 1980; Munné y Codina, 1996).

Con estos procesos de condicionamiento, por nuestra parte, vemos la posibilidad de desvelar aspectos cualitativos de fenómenos que tradicionalmente se han estudiado en su vertiente cuantitativa y, paralelamente observamos que la libertad de comportamiento puede explicar el grado de directividad personal en el tiempo. Una interesante concreción de estas ventajas se pueden observar en las actividades de consumo. Estas se han venido estudiando a través del gasto de dinero pero del fenómeno se puede conocer mucho más si se consideran los condicionamientos y su proceso de negociación, ya que es muy distinto si se consume de una forma predominantemente auto condicionada o heterocondicionada; el consumo autocondicionado se relacionaría con el consumo sostenible y estará más próximo a los predicados del movimiento "slow" que del "fast". En esta misma línea, según se realicen de forma más o menos autocondicionada, los proyectos y las actividades de participación ciudadana, las actividades solidarias, o las acciones democráticas pueden presentar grandes diferencias en la valoración de los propios implicados, en la fidelización de la actividad, en su poder de generar modelos de acción, etc. (Codina, en prensa). Por otro lado, si de la reflexión más teórico-aplicada pasamos a la aplicación de la teoría, señalar que, a partir de los procesos de condicionamiento y considerando paradigma de la complejidad, hemos

⁶⁷ Tanto esta explicación como la figura que representa los condicionamientos son simplificaciones de la realidad, pues en la práctica, los registros de percepción de libertad y de obligación no muestran una relación lineal (Ver Codina, 2004).

podido evaluar y orientar intervenciones comunitarias para afrontar la exclusión social a través del tiempo libre, así como valorar la creatividad y las modas infantiles en torno a los héroes televisivos (Casas y Codina, 1998; Codina, 1996).

En definitiva, las diferencias en la negociación entre los grados de condicionamiento del comportamiento y más globalmente, las diferencias entre estilos de vida más o menos autocondicionados tienen unos efectos importantes. Específicamente un mayor autocondicionamiento tiene efectos positivos que inciden sobre la relación persona-sociedad, la dinámica compleja del sí mismo, el compromiso social, la libertad, el placer de disponer de un tiempo para uno mismo, etc.

El otro concepto que contribuye a explicar el autocontrol del tiempo es el de apropiación. Aunque hasta el momento no se dispone de un modelo específico sobre la apropiación del tiempo, los trabajos que se han desarrollado en el campo de la psicología ambiental nos sirven de marco de referencia. (Altman, y Low, 2002; Devine-Wright y Lyons, 1997; Korosec-Serfaty, 1976; Pol, 1996, 2002; Wiesenfeld, 1997). Dentro de este ámbito, Pol (1996) propone un modelo de apropiación del espacio en el que diferencia dos componentes, los cuales, adaptándolos a lo que podría ser un modelo de apropiación del tiempo, llamaríamos acción transformadora e identificación simbólica (Codina, en prensa). La acción transformadora aprecia cuando se invierte un tiempo en una actividad de la que resulta una transformación o cambio sobre un objeto material (creación de una escultura, poesía, o jardín) o no material (aprendizaje de un deporte, de unas costumbres, resolución de un enigma, etc.) el cual, es percibido y valorado positivamente por la propia persona. La identificación simbólica está vinculada a la proyección del yo, que lleva al reconocimiento de la actividad como definitoria del self y la identidad (para más detalle sobre estos componentes de la apropiación del tiempo ver: Codina, en prensa).

De acuerdo con lo que se acaba de exponer, transformación más identificación pueden explicar, al menos en parte, las razones por las que se generan aficiones y se establece un ritmo de una continuidad en la ejecución de actividades. Más específicamente, por el proceso de apropiación se pueden fidelizar consumidores de ocios, lograr una participación ciudadana efectiva y eficaz, crear competitividad entre actividades de ocio, y entre ocio y no ocios, etc. (Codina, en prensa).

El fenómeno de la apropiación, no obstante, puede tener efectos ambivalentes. De manera similar a lo que puede suceder con la actividad que, de acuerdo con las categorías de Stebbins, se da como “ocio serio” (Codina, 1999; Stebbins, 1992), la apropiación, por una parte puede ser útil para guiar y negociar el control del tiempo; pero, por otra, la misma apropiación puede llegar a controlar el tiempo. A esta situación se llega

cuando la persona queda intensamente absorbida por una actividad, de manera que esta se hace a expensas de otras y no se puede controlar una disminución total o parcial de esta absorción. El empobrecimiento al que puede llevar esta dependencia o “apropiación incontrolada” por parte de la persona sugiere la necesidad de fomentar la negociación entre diferentes apropiaciones de diferentes ámbitos. En relación con esto se advierte que junto con la apropiación también se debería valorar la desapropiación, un fenómeno apuntado por diversos autores pero todavía no desarrollado.

Con lo que se ha planteado hasta aquí, se desprende que para un buen uso del tiempo, para la participación ciudadana, para la adquisición de un compromiso de responsabilidad social, etc. es preciso la negociación del tiempo con uno mismo y para ello, dos referentes que pueden ayudar a sistematizar esta negociación son los procesos de autocondicionamiento y de apropiación del tiempo. Desde la perspectiva de la persona puede entenderse como una negociación en la que se contempla la gestión personal del tiempo, la negociación con uno mismo, pero también la negociación entre los intereses personales y sociales. Es decir, en la negociación con uno mismo será fundamental para el ejercicio del control del propio tiempo y seguimiento del control externo. En este sentido, aunque en las páginas anteriores no nos hemos centrado en este aspecto, no podemos obviar que con el trabajo, con la televisión o con los horarios comerciales se ejerce un control sobre el tiempo de las personas, y frente a ello, la persona ha de negociar para ceder el control externo imprescindible, sin dejar voluntariamente que el entorno controle su tiempo.

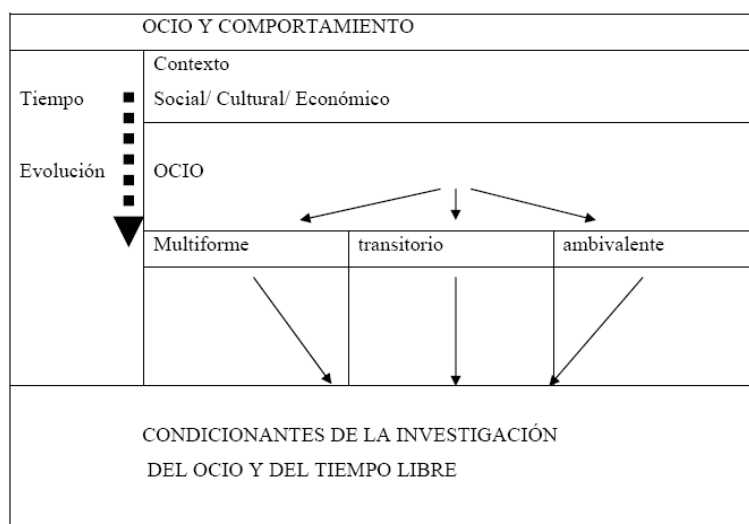
Conclusiones

El tiempo es un bien apreciado por la propia persona y por la sociedad. En la esfera de lo individual, la autoconciencia de la posibilidad de tener un poder sobre el propio tiempo no se ha promovido. Por el contrario, sí que a lo largo de la historia distintos contextos culturales, de acuerdo con su proyecto de sociedad, han inculcado unos modos de consumir el tiempo. No obstante, en los últimos decenios se advierten dos actitudes frente al consumo de tiempo. Una que sigue el ritmo de los acontecimientos tal como le vienen dados del entorno o con el ritmo que se considera socialmente deseable. Otra tendencia es la que valora el tiempo como un bien escaso y que defiende vivirlo y saborearlo minuto a minuto.

Además de intereses sociales, también las ciencias sociales y humanas se han preocupado por el tema. Así desde mitades del siglo pasado se han formulado teorías explicativas sobre el tiempo y la libertad en el tiempo, unas teorías que si bien son válidas, tienen una validez limitada ante muchos de los fenómenos actuales. Estas teorías no obstante pueden ser complementadas para explicar ciertos comportamientos de nuestros

días. En este sentido, el trabajo que aquí hemos presentado, propone la teoría del autocondicionamiento y la teoría de la apropiación como marcos de referencia complementarios entre sí para explicar, comprender y orientar la intervención de la acción humana en el tiempo libre. Esta propuesta, se hace considerando la negociación como elemento clave para tomar decisiones respecto al repertorio personal de actividades en el tiempo y respecto a las propuestas de actividades por parte del entorno.

Figura No.1
Condicionantes socio-temporales del ocio y de su investigación
(Codina, 2006 a)



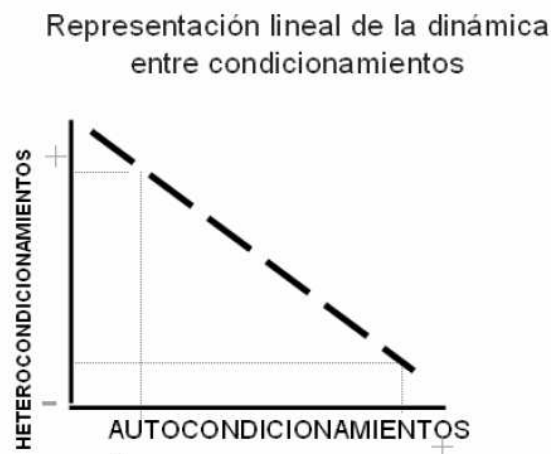


Figura No. 2
Proceso de auto y hetero-condicionamiento. Representación lineal.
(Codina, 2004, basado en Codina, 1986)

Referencias

- Altman, I. y Low, S.M. (1997). *Place attachment*. Nueva York: Plenum Press.
- Arbórea Global Career Partners. (2001). *Work & life balance*. Estudio Internacional. <http://www.work-and-life-balance.com/esp.pdf>
<http://www.vonrohr.net/site/en/>
- Bloom, N., Kretschmer, T., Van Reenen, J. (2006). *Work Life Balance, management practices and productivity*. Londres: Centre for Economic Performance-London School of Economics and Political Science.
- Brechón, P. (2000). *Les valeurs des Français une approche quantitative*. *Revue Canadienne de la Reserche su les politiques*, ISUMA Volume 1 N° 2 ISSN 1492-0611 http://isuma.net/v01n02/brechon/brechon_f.shtml
- Casas, F. y N. Codina. (1996). Infancia, adolescencia y ocio: una experiencia comunitaria afrontando la exclusión social. En A. Martín, *Psicología comunitaria. Fundamentos y aplicaciones*. Madrid: Visor.
- Codina, N. (2006b). Ocio, consumo y autoestima: tiempo y actividades para sí mismo. En *Luisiada Psicología*, 3, 175-188.
- Codina, N. (1986). Problemática del tiempo libre y preadolescencia. Tesis de Licenciatura. Universitat de Barcelona.
- Codina, N. (1990). Recreación y tiempo libre en los Estados Unidos: Evolución sociocultural e investigación del comportamiento en el ocio. Tesis Doctoral
- Codina, N. (1996). Infancia y autodirección del comportamiento en el ocio: detrás y más allá de la experiencia de la songoko como fotocopiomanía. En *Infancia*, 36, 2-3.

- Codina, N. (1999). Tendencias emergentes en el comportamiento en el ocio. El ocio serio y su evaluación. *Revista de Psicología Social*, 14, 331-346.
- Codina, N. (2004). Una aproximación a la complejidad del tiempo libre y del self mediante la aplicación cualitativa secuencial de los presupuestos de tiempo. *Encuentros en Psicología Social*, 2 (1), 337-340.
- Codina, N. (2006a). Psicología social del ocio y del tiempo libre. Su constante quehacer y su carácter “fuzzy”. Colección de Documentos de Estudios de Ocio, 32 (en prensa)/
- Codina, N. (en prensa). Entre el ocio, el turismo y el consumo. Conferència invitada. *Congreso Nacional de Psicología Social*. A Coruña (España). 2005
- Devine-Wright, P. y Lyond, E. (1997). Remembering pasts and representing places: The construction of national identities in Ireland. *Journal of Environmental Psychology*, 17, 33-45.
- Dumazedier, J. (1964/1968). *Hacia una civilización del ocio*. Barcelona: Estela.
- Halman, L. y De Moor, R. (1994). Individualización y cambio de valores en España y Norteamérica. En J. Díez Nicolás & R. Inglehart (Eds.). *Tendencias mundiales de cambio en los valores sociales y políticos* (pp. 29-62). Madrid: Fundesco.
- Honoré, C. (2004/2005). *Elogio de la Lentitud*. Barcelona: RBA
- Inglehart, R. (1997/1998). *Modernización y postmodernización. El cambio cultural, económico y político en 43 sociedades*. Madrid: Siglo XXI, CIS.
- Instituto de Estudios Laborales. (2003). *Calidad del trabajo en la Europa de los Quince. Las políticas de conciliación*. Barcelona: ESADE-Randstad.
- Instituto de Estudios Laborales. (2005). *V Informe Randstad. Tiempo de trabajo*. Barcelona: ESADE-Randstad.
- Korosec-Serfaty, P. (1976). *Appropriation of space. Proceedins of the Strasbourg conference. IAPC-3*. Strasbourg-Lovaine la Neuve: CIACO.
- Linder, S. (1970). *The Harried Leisure Class*. New York: Columbia University Press.
- Lyon, D. (1994/1996). *La postmodernidad*. Madrid: Alianza
- Munné, F. (1980). *Psicosociología del tiempo libre. Un enfoque crítico*. México: Trillas.
- Munné, F. y Codina, N. (1996). Psicología social del ocio y del tiempo libre. En A. Garrido, J.L. Alvaro & J. R. Torregrosa (Dirs.), *Psicología social aplicada* (pp. 429-448). Madrid: McGraw Hill.
- Neulinger, J. (1974). *The psychology of leisure*. Springfield III: Charles C Thomas, Publisher.
- Neulinger, J. (1981). *The psychology of leisure* (2nd Ed.). Springfield, IL: Chales C. Thomas, Publisher.
- Pol, E. (1996). La apropiación del espacio. En L. Iñiguez & E. Pol (Eds.) *Cognición, representación y apropiación del espacio*. (pp. 45-62). Barcelona: PUB.
- Pol, E. (2002) El modelo dual de la apropiación del espacio. En R. Mira, J.M. Sabucedo & J. Romay (Eds.) *Psicología y medio ambiente. Aspectos psicosociales, educativos y metodológicos* (pp. 123-132). A Coruña. Asociación Galega de estudios e investigación psicosocial.
- Puebla, J.G. Carrera, M.C; Kleinfenn, A. y Wenrtahn, R. (2001). El perfil de los consumidores en los grandes centros comerciales y de ocio de la periferia de Madrid. *Boletín de la A.G.E.*, 31, 61-85. En <http://www.ieg.csic.es/age/boletin/31/3104.pdf>
- Riechmann, J. (2003). *Tiempo para la vida. La crisis ecológica en su dimensión temporal*. Málaga: Traslubros

- Roberts, K. (1997). Same activities, different meanings: British youth cultures in the 1990s. *Leisure Studies*, 16, 1, 1-16.
- Ruiz Olabuénaga, J.I. (1994). Ocio y estilos de vida. En M. Juárez (Dir.), *5º Informe sociológico sobre la situación social en España. Sociedad para todos en el año 2000* (págs. 1883-2073). Madrid: Fundación Foessa.
- Setién, M.L. (1995). El ocio en la vida de los españoles. En CESC. *España 1994. Una interpretación de la realidad social*. Madrid: Fundación Encuentro.
- Setién, M.L. y López, A. (2000). *El ocio de la sociedad apresurada: el caso vasco*. Documentos de estudio de ocio, 10. Bilbao: Universidad de Deusto.
- Shields, M. (2000). Long working hours and health. Perspectives on labour and income. *Statistics Canada*, 12 (01).
- Stebbins, R. A.(1992). *Amateurs, professionals, and serious leisure*. Montreal: McGill-Queen's Univ. Press.
- Wiesenfeld, E. (1997). From individual need to community consciousness: The dialectics between land appropriation and eviction treat. *Environment and Behavior*, 29, 198-212.
- Zuzanek, J. (2000). *The effects of time use and time pressure on child-parent relationships. Research report*. Waterloo, Canadá: Otium.

Comentarios de la Dra. Graciela Mota

La Dra. Nuria Codina nos propone un modelo comprensivo de autocontrol del tiempo propio para comprender un sentido diferente de la negociación mucho más vinculado a la transformación de un ser humano capaz de vivir en un mundo aun pendiente de acceder democráticamente. El modelo proviene de estos antecedentes:

- 1.- la teoría del auto-condicionamiento, planteada desde una perspectiva crítica de la psicología del tiempo libre; y
- 2.- la teoría de la apropiación, propuesta desde el ámbito de la psicología ambiental.

Por su potencial educativo, la propuesta que Codina nos propone en su artículo, permite superar tres grandes vicios que han impedido desarrollar un nuevo tipo de ciudadanía democrática vinculada con una sociedad realmente alternativa y plena:

- 1.- “fast movement” hace referencia a la conocida como sociedad apresurada o “McDonalizada”...
- 2.- “downshifting”. En pocas palabras, se trata de un estilo de vida que defiende un consumo de calidad (en el sentido de ser reflexivo y crítico) y de lo necesario. Entre las características de este planteamiento están la ausencia de prisa, el disfrute sereno y pausado, más tiempo para consumir lentamente, menos cantidad de ingresos, menos tiempo de trabajo, etc. (ver: Codina, en prensa; Setién y López, 2000; Shields, 2000; Zuzanek, 2000).
- 3.- protagonismo de una dimensión cualitativa y subjetiva, con importantes consecuencias sociales e individuales: la relativa al control del propio tiempo.

Bajo estas características, este modelo permite ser reconsiderado desde al menos las siguientes cuatro dimensiones, que por sí mismas conforman una expresión innovadora y realmente propositiva desde la psicología social y la teoría de la complejidad, para resolver problemas sustantivos que aquejan al contexto vivido de nuestras actuales sociedades cada vez más sumergidas en el riesgo, el desencanto y la incertidumbre:

En una primera dimensión estas aportaciones permiten la posibilidad de abordar desde una perspectiva diferente la orientación del comportamiento, una vez que implica rescatar lo mejor de la tradición filosófica en cuanto a la intencionalidad (que no voluntarismo) existencial de vivir en un mundo espacio temporal junto con otros.

Justo a partir de esta facticidad, la psicología política abre la posibilidad del lenguaje y la dimensión conversacional que permite no solo nombrar, sino crear, imaginar e inventar las opciones que enmarcan la vida cotidiana y a partir de ellas, estar en condiciones de decidir las. Válgase entonces ubicarlas en el plano de la temporalidad propia, que desde un

horizonte ontológico, conduce justo al encuentro no de la ética sino de la dimensión existencial.

En una segunda dimensión, el carácter temporal de la vida y la existencia en el mundo, nos lleva al plano del lenguaje y de las conversaciones públicas y privadas, la creación de un sentido, no solo de una sino de muchas opciones, que pueden ser capaces de proporcionar pistas de orientación alternativa a este sinsentido que enmarca una sociedad “McDonalizada”. En el contexto de lo que Tarde llamó “la sociedad de públicos”.

En una tercera dimensión, el planteamiento que Nuria Codina alude en las conclusiones relativas a la autoconciencia como la posibilidad de tener un poder sobre el propio tiempo, no solo no se ha promovido, sino también al menospreciarlo, a su vez se ha restado valor a una premisa fundamental para estimular el desarrollo de las múltiples capacidades (habilidades y destrezas) de tomar decisiones en relación al “como” se desea que sea el mundo, sino también a que este “como” se traduzca en el transcurrir propio sentido de la vida cotidiana.

Y debido a que es en torno al reconocimiento de las propias motivaciones que se desean vivir (fácticas y funcionales) que se puede despejar el camino que permite buscar un nuevo tipo de experiencias, al ponerse en “obra” se accede a encontrar en nuevas opciones, aquello que se ha decidido actuar, en la idea de enriquecer aquello que transcurre diariamente en estas rutinas. Por esta razón, si el auto-condicionamiento como sinónimo de tiempo de libertad, constituye la llave que abre esa cerradura que estimula a encontrar aquella imagen de mundo que se desearía tener, también es cierto que este proceso de autorregulación deviene de un proceso de negociación que estimula la creación de un sentido propio.

De aquí que las decisiones que emanen de este sentido, no solo enriquecen un mundo imaginario, sino también, representan un auténtico antídoto que hace de este proceso de decisión, una posibilidad creativa de documentar las propias diferencias, a partir de las cuales, es posible estar en condiciones de involucrarse con la vía de las de los otros, que aunque diferentes, a su vez representan el universo donde se puede abrir paso a la gestión de formas de comportamiento colectivo, en las que pueda conformarse un proceso alternativas de construcción social.

Desde esta dimensión, se seguiría entonces una cuarta y última dimensión, que propiamente articula el sentido temporal que vincula la presencia de la vida humana con la articulación negociada del mundo vivido en forma cotidiana que aspira a permanecer en un carácter histórico donde aquello que tiende a permanecer nutre las modalidades colectivas de la interacción sociocultural.

En este plano, Codina nos orilla a imaginar y repensar el sentido que estas cuatro dimensiones adquieren como un proceso integral indispensable para transformar la estructura de la misma cognición, asentada en el plano de la negociación como relación social, reconocimiento de la diferencia, acceso a la civilidad que lucha por perdurar en su carácter histórico y que estimula la superación creativa de una sociedad que ha quedado acotada a la reproducción de un pensamiento circular, apresurado y consumidor que está terminando por agotar las potencialidades de la vida misma en el sentido individual, colectivo, sociocultural, comunitario, regional y global.

Por esta razón, para acceder al autocondicionamiento como actitud consistente que debe asumir cada individuo, es preciso aprender a estimularlo como un mecanismo negociado como punto de partida para el desarrollo de las propias potencialidades.

En consecuencia, si este tiempo de libertad, se permea como una temporalidad vinculada al mundo del lenguaje y la comunicación, (dimensión semántica) debido a su posibilidad creativa, permitirá que por conducto de la propia negociación, todo aquello que se orienta ante nuestros ojos, sentimientos y acciones, adquieran perfil propio (o diferente si es el caso) de ese transcurrir del tiempo vivido cotidianamente.

De aquí que si el tiempo libre, no está alejado de las rutinas establecidas por los diferentes calendarios donde transcurre la vida institucionalizada, sino que esta imagen es la que ha impedido que estas mismas instituciones pueden transformarse, el autocondicionamiento como estructura negociada constituye el punto de partida para definir bajo que postura o posición (vinculación e involucramiento) el mundo nos invita a vivirlo y no a destruirlo por el agotamiento y la renuncia a la palabra, al otro y a la civilidad de una democracia aun perezosa en el contexto sociocultural mundial.

El artículo de Nuria Codina resulta entonces fundamental para comprender que tiempo de libertad (autocondicionamiento) unido al espacio de toma de decisiones (vinculación semántica) implican el punto de partida para hacer de la negociación, la estructura psicosocial fundamental para estimular una educación del ciudadano demócrata, mucho más centrada en su capacidad de transformarse creativamente junto con otros, en un mundo alternativo de creación y reconocimiento del otro, capaz de ir más allá de los estereotipos mediatizados y muchas veces clientelares, que han terminado por restringir el pensar democrático, al plano privilegiado de negociación de las élites políticas y no de la sociedad en su conjunto.

Lejos de esto, Codina nos propone profundizar en una dimensión cualitativa que favorezca y estimule la educación de ciudadanos complejos y corresponsables consigo mismos y con sus comunidades, países y regiones,

indispensables para contener las tendencias de destrucción social, ambiental y planetaria, que en parte son la consecuencia psicológica y social de haber de menospreciado el potencial relativo al control del propio tiempo, aun pendiente de desarrollar como reto y posibilidad de las sociedades actuales.

Capítulo V

Negociación por espacios conversacionales de la sociedad: dimensiones de la vida cotidiana

Graciela Mota⁶⁸

De lo popular a la ciencia: de lo común a lo especializado

La negociación como proceso vinculado a la creación de lo posible, como la delimitación que existe entre un antes y un después. Todo proceso negociado depona lo previo, para iniciar un comienzo precedido por una decisión necesariamente compartida. Diferenciar los estatutos óntico y ontológicos que permiten situarla como eje estructurante de la psicología política, quedan esquematizados en el presente cuadro, una vez que quedan esbozadas en cada una de las celdillas, la forma como al negociar, se legitima el carácter del mundo vivido junto con otros que siempre están cambiando. Ese es el estatuto del mundo lo mismo que de la vida humana.

Ha sido la alteridad, el “ser con otros” quien ha puesto de relevancia el escenario del mundo, y con ésto, el sentido temporo-espacial de vivir el mundo, ha conllevado a la tematización de la situación vivida en espacios conversacionales diferentes, en la que su coexistencia cotidiana, depende de la forma como se establezcan los actos de reconocimiento del otro con quien se comparte un tiempo y un destino construido en forma común.

La necesidad de acudir a la perspectiva de la vida cotidiana, para comprender la negociación es imperante, porque en tanto que inédita, forma parte de una epistemología de lo complejo que nada tiene que ver con una reducción positiva o atemporal que reduce una determinada situación, en la presencia de un hecho cuantificable que menosprecia, aquello que enmarca la relación de conformación y construcción social de las diferentes figuras y estatutos sociales que le dan vigencia estructuralmente como sociedad.

Es por su relación con lo inédito, que el tiempo se traduce en afectividad y estado de ánimo. Por su conducto, el proceso de simbolización se completa con la vinculación semántica y la funcionalidad pragmática, que

⁶⁸ Universidad Nacional Autónoma de México. Investigadora del posgrado de la Facultad de Psicología, UNAM, es Doctora en Filosofía y Maestra en Psicología Social y Presidente del Instituto Internacional de Investigación en prospectiva, participación y gestión ciudadana, AC (PROPAGEC). E.mail:gamb@servidor.unam.mx

permita establecer una representación referencial de la situación vivida⁶⁹. Por ello, desde la relación con esta tríada, el ser con otro, requiere del proceso de reconocerse en el otro que tiene el mundo.⁷⁰ Y en consecuencia, preocuparse o vivir en forma deficiente lo que esta alteridad le ofrece.

En el contexto del mundo, es que la tradición heredada, la cultura y el lenguaje imprimen un cierto carácter de realidad. Pero es en torno a este mismo carácter que la disparidad de la experiencia de la vida diaria debe ser resuelta.

La negociación emerge como estructura de construcción social indispensable para llevar a la vía de la palabra, la posibilidad transformadora de estructuras sociales pero también de sueños colectivos sedimentados en la memoria y los imaginarios que permean funcionalidad de las prácticas colectivas.

En el siguiente cuadro, queda esquematizada esta relación

Negociación como estructura de la psicología política

HORIZONTES DE ANÁLISIS	PERSPECTIVAS DE DISCURSO	NIVEL DE SIGNIFICACIÓN	TOPOS Y TELOS DE LA POSIBILIDAD
ESTATUTOS ONTOLÓGICOS Y EPISTEMOLÓGICOS DEL "SER CON"	Representación y reconocimiento del otro (alteridad)	Mundo y vida Cotidiana como espacio de comprensión e interpretación	Complejidad como tiempo de lo inédito, lo inacabado y lo in-nombrado
ESTATUTO ÓNTICO: "NEGOCIACIÓN" COMO ESTRUCTURA DE LA POLÍTICA	Contexto, circunstancia y situación fáctica y pragmática de ser "uno con otro".	Conversación y diálogo como temporación del sentido de un espacio compartido	lo inédito como lo caótico y borroso que se espacializa en un tiempo común y compartido

La politización como construcción social de la diversidad

El viaje de lo privado a lo público que una sociedad debe realizar para aspirar a la política, depende de imprimir nuevos significados participativos al sentido de la vida de la comunidad y de la democracia. Pero como esta acción colectiva debe tener un referente que le permita hacer públicas sus zonas privadas, mediante la negociación de las

⁶⁹Mota. G. (2006) Hacia un modelo de educación basado en espacios conversacionales. En educación cívica: una visión global. México. Santillana p.324 a la 335. Y la relación de estos procesos cognitivos puede ser consultada más ampliamente en Díaz Barriga, F. (2006) Enseñanza situada. México. Mc Graw Hill Interamericana.

⁷⁰ Puede ampliarse el estatuto ontológico del "ser en el mundo" desde Heidegger, M (1929). *op. cit.*

diferencias, la sociedad se abre sí misma como viva, a través de la politización⁷¹ de sus diferentes espacios conversacionales.

Desde el proceso articulador que muestra tener la conversación como la forma de expresión colectiva donde se tematiza aquello que está incierto o que ha quedado pendiente de formar parte del mundo cotidiano, para que la sociedad en su conjunto pueda asumirse como viva, debe dar por sentado que dichas conversaciones se gestan día a día. Mediante ellas hacen del mundo y la vivencia de lo cotidiano junto con otros, como espacio donde las diferencias pueden ser negociadas en la manera de una expresión conversacional indispensable para asegurar la vigencia de un tiempo común.

Para que estos espacios de tematización, no solo reproduzcan acríticamente los temas donde se comparten las preocupaciones privadas, sino también adquieran forma pública, deben referir al interés colectivo, para que a su vez éste sea tratado como demanda pública, y no solo privadamente articulada. Es claro que si una demanda privada aspira a pasar a formar parte de la agenda pública, fue porque las negociaciones semipúblicas que debieron formularse en espacios conversacionales diferentes, en los hechos interpelaron al status quo que necesariamente entró en conflicto con el sentido de su normatividad tradicional.

Por definición, “todo poder genera contra-poder”, el mecanismo de influencia ofrece una perspectiva dialógica en la figura de la negociación. Su máxima radica en aprender que: no todo poder genera influencia, pero si toda influencia, genera poder. Es relevante resaltar que es indispensable aprender a influir para que los contextos puedan ser articulados por medio de negociaciones derivadas de los directamente involucrados, y en consecuencia, hacer que éstos contribuyan a relacionarse para tomar decisiones compartidas, en forma no violenta con los demás.

Cuando un conflicto surge en los espacios conversacionales semipúblicos de la sociedad, es porque se ha logrado imprimir una significación o referente distinto, a esta exigencia o diferencia que se tiene contra la hegemonía de un poder, un saber o una cierta normatividad. Debido a que desde el espacio privilegiado del poder, no es posible garantizar la vigencia del sentido original de las demandas sociales, para que estas adquirieran una relación de perdurabilidad a lo largo del tiempo, deberán ajustar sus propias agendas para adecuarlas a las reglas del juego del espacio público.

⁷¹ El carácter de politización debe ser comprendido como hacer público lo privado. La inversa es hacer privado lo público y desde esta mutua relación conversacional, es posible recuperar un enfoque participativo y negociado de la política. V. Mota, G. (2006 b). p. 309.

El mismo carácter de “cosa pública” deberá contrarrestar el impacto de las rutinas e inercias de solución de problemas versus la posibilidad de que a su vez, estos sean abordados como nuevos problemas que requieran formas diferentes de negociar su respectiva solución. Su impacto debe llevar consigo la posibilidad de enriquecer el diálogo que toda la sociedad pueda tener hacia sí misma, para hacer de esa forma de diálogo y negociación, un proceso de reconocimiento del otro en el que se sedimenta el sentido de un “todos”, como afiliación, pertenencia e identificación colectiva. Y como es a partir de ella que se expresa el interés compartido, la “cosa pública” también llamada “bien común”.

Cuando nos referimos al recorrido de lo privado a lo público, lo que implícitamente aludimos es la traducción obligada que una determinada negociación debe continuar realizando, para hacer públicamente válido su sentido original.

Realizar el viaje de lo privado a lo público es en sí mismo la forma de politización que se protagoniza por actores sociales específicos. Su rostro discursivo, y no la transmisión mediática de su imagen iconográfica, es lo que le otorga actualidad a este nuevo sentido de la dinámica social. Por ello, a partir de estos nuevos actores, emplazados a culminar con nuevas formas de negociación, es que en realidad puede reactualizarse la propia temática de la agenda pública y en consecuencia, a forzar nuevos esquemas de negociación donde se renueve la trama misma del poder.⁷²

Para dar lugar y hacer vigente con hechos, este nuevo tiempo o figura acordada por compartir, es preciso generar el tipo de cambios y compromisos que los involucrados con esta negociación, han debido contraer.

El espacio conversacional público de la sociedad, es el ámbito privilegiado donde una sociedad se vive a sí misma por excelencia, representa el escenario donde el sueño colectivo se reconoce como archivo y diálogo a la vez. Como recuerdo y olvido, pero también deseo de un tiempo por venir.

Por esta razón, el conjunto de las nuevas demandas sociales que propone una determinada comunidad, a diferencia de otra, debe estar formulado con el carácter y forma indispensable para ser negociado en beneficio de la sociedad en su conjunto y no solo para una parte de ella. Y como a través del espacio conversacional público de la sociedad, queda expresado el debate y a la vez, la intencionalidad colectiva de reconocerse como parte de todos cuantos la conforman y la comparten una misma comunidad. Ambas representan una forma participativa y dialógica de

⁷² Vide *Minorías Activas en Moscovi*. *op. cit.*

reiterar una decisión histórica indispensable para perdurar a lo largo del tiempo.

Desde el deseo compartido y negociado, su representación genera símbolos, ritos y motivos vigentes en su contenido, no solo por su forma de reproducción. El espacio de las negociaciones precisas entre interlocutores, es también el espacio donde la interacción permite imprimir un sello que valore el sentido de una diferencia donde pueda documentarse el viaje de lo privado a lo público. Hacer pública una demanda privada es sinónimo de capacidad de crear espacios de diálogo y negociación, donde el sentido del mundo junto con otros y de la alteridad, pueda responder con palabra nueva nuestra manera de habitar el mundo.

Cuando dichas negociaciones pueden ser compartidas, es que a su vez pueden estar en condiciones de ir realizando otras formas de recorridos conversacionales. Cuando los nuevos referentes de comunicabilidad, acceden a formar parte de otros nuevos espacios de negociación, la sociedad, puede identificarlos como propios y en consecuencia, florece como vivencia e interacción sociocultural.

Lo lamentable de reducir las negociaciones adscritas a experiencias no compartidas socialmente, desde un sentido propiamente colectivo, es que al pretender hacerlas valederas, solo circundan el halo de un negocio ajeno que más bien, reproduce indiferencia, falta de responsabilidad y compromiso. Sin saberlo, aceptamos realizar acciones ya negociadas por otros, cuando mediante nuestros estilos reproductivos de comportamientos indiferenciados, participan diariamente de inercias que dan la idea de inamovilidad, como si fueran mecanismos automáticos de acción aplicados a los múltiples escenarios de nuestra vida cotidiana. Lo importante es conocer o estar educados para aceptar que si lo hacemos, debemos también hacernos responsables de renunciar al valor de la propia diferencia y la alteridad para nosotros mismos.

Debemos disponer de elementos de aprendizaje que nos permitan comprender que este “automatismo”, no pone en evidencia más que la carencia colectiva de sentido para significar las propias experiencias. Pero como esta carencia no evita lo inédito de las crisis, el caos o la incertidumbre. Tampoco el incremento de conflictos que devienen ante la falta de reconocerlos en este transcurrir de una vida carente de lógos (ser-pensar-decir). Vivir sin lógos sería entonces equivalente a la desesperanza aprendida, la indiferencia y también, la sensación de impotencia ante un destino que no depende de la vida junto con otros, que han aceptado la vía de la ignorancia y de la ausencia de palabra.

Este terror hacia lo incierto que provoca el miedo al cambio, es lo que ha contribuido a hacer cada vez más riesgosa la vida colectiva de la sociedad contemporánea. Renunciar a estar abiertos al diálogo, en

consecuencia implica tampoco estar dispuestos a aceptar que la vida cotidiana representa el sedimento donde se enriquecen los espacios socioculturales de las relaciones sociales y son ellos los que debemos mejorar para coexistir en expresiones no violentas.

Perder la posibilidad de transfigurar la red de relaciones que componen el sentido de nuestras experiencias, es lo que ha provocado formar parte de una inercia en la que ya nadie se puede encontrar, ya que en el extravío de las masas y los públicos espectadores hemos terminado por dejar de vivir el tiempo como una propia posibilidad. ¡Vaya paradoja de la existencia!

Es desde la valoración y significación del sentido propio, que algo puede involucrarnos nuevamente y también desde la propia decisión de legitimar la validez de nuestras peculiares diferencias, que estas pueden estar en la vía de contribuir a formar parte de los nuevos temas indispensables de ser negociados, en beneficio de todos cuantos aceptamos vivir y no morir en los contextos diarios de nuestro mundo.

Por todo ello, a partir de este apartado, se esbozarán las características de estos espacios conversacionales así como la peculiaridad de las negociaciones que se dan en cada uno de ellos.

Los diferentes espacios conversacionales de la sociedad

Debido a que el concepto de politización es determinante para comprender el porqué se deben establecer diferentes tipos de negociaciones para hacer de lo privado algo público, a continuación se presentan dos esquemas que fácilmente esquematizan las diferencias de sentido y de lenguaje propias de cada espacio conversacional.

Si partimos de que desde la perspectiva conversacional, la democracia no es solo un procedimiento de tomar decisiones, sino también un estilo de vida cotidiano, el primer esquema que debemos considerar necesario, consiste en definir la manera como esta forma de decidir se vincula con negociaciones circunscritas a todos los diversos espacios conversacionales donde transcurre nuestra vida cotidiana:

A continuación se esquematiza cada uno de ellos:

Espacio Conversacional de la Sociedad	Proceso de Negociación	P O L I T I C A C I O N ↓
Intimo	Yo soy un dialogo . Como diferente yo soy el otro y como tal estoy involucrado.	
Privado	Como actúo y después dialogo, debo ser responsable con mi entorno a partir de negociar, dialogar, proponer, actuar, confrontar y readecuar.	
Semipúblico	La pluralidad, responsabilidad, tolerancia y supervisión se actúan mediante la adecuación de la propia diversidad a la	
Semiprivado	creación de nuevos escenarios negociados y/o espacios sociales contruidos, capaces de generar valores y certidumbres alternativas propias de un tiempo nuevo.	
Público	La negociación reconstruye la trama del poder y recompone el sentido de la violencia y el resentimiento social versus la unilateralidad, corrupción y abuso. Por ello, una manera de contribuir a generar un ambiente armónico es abriendo con otros el centro de la tensión.	
Civil	La sistematización de los cambios se logra mediante la articulación de consensos que sean capaces de arraigar practicas institucionalizadas y reguladas desde el compromiso de los involucrados.	
Parlamentario	Los cambios se institucionalizan cuando alcanzan el plano jurídico en el que se enmarca la disposición de fortalecer la legitimidad de un estado de derecho.	

Debido a que este proceso debe ser más exhaustivamente documentado, los siguientes cuadros explican muy esquemáticamente, las características que tiene cada uno de los tipos de negociación, así como los procesos psicosociales que van surgiendo de acuerdo al espacio conversacional en cuestión.⁷³

⁷³ Para profundizar en la aplicación de estos esquemas, puede consultarse más ampliamente el cuadro de construcción de los espacios psicosociales de la negociación en Mota, G (1999) Negociación y Cultura Política: Construcción Ciudadana en las Elecciones de la Ciudad de México. En Mota, G. (coord) Psicología Política del Nuevo Siglo: Una ventana a la Ciudadanía. México. SEP-SOMEPSO p.320-322.

Cuadro de la “negociación” como el eje de la psicopolítica:
Espacio íntimo

ESPACIO CONVERSACIONAL Y COTIDIANO DE LA SOCIEDAD	SIGNIFICACIÓN DEL TIPO DE “NEGOCIACIÓN”	PROCESO PSICOPOLÍTICO Y PSICOSOCIAL
ÍNTIMO:	Es el espacio conversacional donde surge la “Creación Simbólica y Referencial” donde lo inédito satura de sentido, la experiencia vivencial que establece las diferencias entre lo vivido, lo pensado, lo actuado, lo representado y lo sentido y también los abisma.	Es el espacio de la Imagen y los imaginarios donde se gesta el debate entre el deseo y la culpa como tensión cultural hecha tiempo y vivencia. “NEGOCIACIÓN” entre el pensar reflexivo y la afectividad que orienta la creación del sentido, la tendencia de construcción social, la orientación de la acción colectiva unidas al pensamiento social.

Cuadro de la “negociación” como el eje de la psicopolítica:
Espacio privado

ESPACIO CONVERSACIONAL Y COTIDIANO DE LA SOCIEDAD	SIGNIFICACIÓN DEL TIPO DE “NEGOCIACIÓN”	PROCESO PSICOPOLÍTICO Y PSICOSOCIAL
PRIVADO:	Es el espacio conversacional donde surge el sentido domiciliario en el que los hábitos y las normas definidas instauran la reiteración de códigos normados, acordados y explicitados rutinariamente.	Es el espacio conversacional donde se origina la norma y lo normativo. Escenario de lo privado donde la “NEGOCIACIÓN” se expresa como vigencia del vínculo, de los afectos y de la creación de sentido hecho ya palabra negociada, como concesión, receptividad y coexistencia. En este espacio los códigos de comunicabilidad son establecidos con un alto sentido de la referencia afectiva por sobre la reflexiva, ya que la legitimidad y vigencia de este espacio, dependen del tipo de vínculos que hayan logrado establecerse y perdurar a lo largo del tiempo.

*Cuadro de la “negociación” como el eje de la psicopolítica:
Espacio semiprivado*

ESPACIO CONVERSACIONAL Y COTIDIANO DE LA SOCIEDAD	SIGNIFICACIÓN DEL TIPO DE “NEGOCIACIÓN”	PROCESO PSICOPOLÍTICO Y PSICOSOCIAL
SEMIPRIVADO:	<p>Es el espacio de lo incierto y de la incertidumbre donde surge el enfrentamiento entre los códigos moralmente establecidos frente a los funcionalmente validados cuyas fuentes de eficacia provienen de la experiencia e inmediatez, la audacia puesta en acto, la sorpresa y la fuente sentido más afectiva que reflexiva. La incertidumbre como espacio de la sensibilidad, haya en lo inédito la afectividad y el deseo como fuerza que deponen lo establecido pero también como culpa y evasión de la responsabilidad de lo que aquí pueda acontecer.</p>	<p>Es el espacio conversacional donde la fuente original de sentido acontece en lo incierto y florece en la significación de la sorpresa que permite situarse por encima de los códigos preestablecidos. Es aquí donde la negociación da rienda suelta al protagonismo y sobreactuación de la diferencia. Es en este espacio donde la aventura acontece porque su fuente de sentido depende de la capacidad que tenga ella misma. De aquí que en este espacio la conversación acontezca como protagónica, múltiple y plural. Es aquí donde las identidades colectivas emergen como incipientes pero presentes fundamentalmente por su discurso y formas alegóricas de diferenciación.</p>

Cuadro de la “negociación” como el eje de la psicopolítica:
Espacio semipúblico

ESPACIO CONVERSACIONAL Y COTIDIANO DE LA SOCIEDAD	SIGNIFICACIÓN DEL TIPO DE “NEGOCIACIÓN”	PROCESO PSICOPOLÍTICO Y PSICOSOCIAL
SEMIPÚBLICO	<p>Este es el espacio donde lo inédito acontece e intimida. Es el plano del mundo cotidiano en el que fluye la afectividad colectiva que se identifica con la diferencia y busca la necesidad de afirmarse desde un rostro desdibujado con la que siempre se pueden compartir o alternar códigos diferentes.</p> <p>Este es el espacio de la colectividad que no tiene rostro, ya que su acción queda expuesta por la palabra de la masa y la colectividad cuyo fiel de la balanza encuentra el límite entre un acontecer impredecible que si bien convoca fácilmente se puede desbordar porque sus productos son resultados de las más impredecibles fuentes y motivaciones. En este espacio lo que se debate es la posibilidad de articular y crear proyectos propios de la acción ciudadana.</p>	<p>En este espacio conversacional la diferencia se puede protagonizar con rostro incógnito y clandestino, ya que hace que la negociación provenga del protagonismo y la audacia, más que de la articulación reflexiva de toda fuente preestablecida de influencia y poder. Es el escenario privilegiado del liderazgo informal, el surgimiento de las identidades colectivas y el origen de los movimientos sociales que se reconocen en la escala de apego y pertenencia sujeta a la escala de la comunidad y de sus estilos de vida cotidianos.</p> <p>Aquí el espacio de la negociación se supedita a la estructuración colectiva de los consensos por lo que es donde florece la vía de la organización racional del trabajo, de la jerarquización y de la toma de decisiones.</p>

Cuadro de la “negociación” como el eje de la psicopolítica:
Espacio público

ESPACIO CONVERSACIONAL Y COTIDIANO DE LA SOCIEDAD	SIGNIFICACIÓN DEL TIPO DE “NEGOCIACIÓN”	PROCESO PSICOPOLÍTICO Y PSICOSOCIAL
PÚBLICO:	<p>Es el espacio donde se construye la pluralidad de las diferencias que se encuentran expuestas y deben quedar emplazadas a ser traducidas en contenidos hablados, necesariamente inteligibles por una lógica orientada a formar una nueva norma y ley.</p> <p>Aunque su carácter se mantenga en la informalidad, su validez radica en la fuerza del consenso y la influencia que pueda ejercer en la escala de una o muchas comunidades, decididas a constituirse organización, para alcanzar sus propias conquistas por la vía del camino hacia la política.</p>	<p>Este es el espacio conversacional de la negociación por excelencia. En el culmina la libertad de la forma y la formalidad de la comunicabilidad puesta en conversación, dialogo y negociación. En este espacio acontece la racionalidad de los afectos lo mismo que la afectividad de los códigos establecidos y por establecerse, bajo la estructuración del poder que adquiere la trama de la influencia puesta en la escala de la participación misma.</p> <p>Aquí se asienta la lucha por el reconocimiento del diferente y se define el carácter de la oposición, ya sea como destinado a la insurrección, la violencia, la intransigencia o la intolerancia. O bien, hacia la vía de articulación de la coexistencia pacífica.</p> <p>Debido a que en este plano se donde cuestiona el consenso, la falta de credibilidad y la desconfianza hacia los políticos, su punto de partida y de validación radica en la capacidad de hacer comunicable y sujeta a influir en la acción, el sentido de la identidad y la pertenencia colectivas, la legitimidad del poder, de la política, lo mismo que de la acción social. En este espacio afloran las modalidades de participación civil, y es donde se perfilan la construcción articulada de nuevos espacios en beneficio de la civilidad.</p>

*Cuadro de la “negociación” como el eje de la psicopolítica:
Espacio civil*

ESPACIO CONVERSACIONAL Y COTIDIANO DE LA SOCIEDAD	SIGNIFICACIÓN DEL TIPO DE “NEGOCIACIÓN”	PROCESO PSICOPOLÍTICO Y PSICOSOCIAL
CIVIL	Es el espacio privilegiado de la sociabilidad, la participación colectiva y la acción política para proponer los debates y acuerdos múltiples dirigidos a consolidar un destino común. Es aquí donde puede entretenerse la trama de la transición hacia la democracia, ya que en ella florece el sentir de una comunidad orientada a la corresponsabilidad con los actos de gobierno, en beneficio de la vida pública, las aspiraciones y los alcances ciudadanos.	Debido a que en este plano se cuestiona el consenso, la falta de credibilidad y la desconfianza hacia los políticos, su punto de partida y de validación radica en la capacidad de hacer comunicable y sujeta a influir en la acción, el sentido de la identidad y la pertenencia colectivas, la legitimidad del poder, de la política, lo mismo que de la acción social. En este espacio afloran las modalidades de participación civil, y es donde se perfilan la construcción articulada de nuevos espacios en beneficio de la civilidad.

Cuadro de la “negociación” como el eje de la psicopolítica:
Espacio parlamentario

ESPACIO CONVERSACIONAL Y COTIDIANO DE LA SOCIEDAD	SIGNIFICACIÓN DEL TIPO DE “NEGOCIACIÓN”	PROCESO PSICOPOLÍTICO Y PSICOSOCIAL
PARLAMENTARIO	Este es el espacio jurídico de la ley y del carácter constitucional donde se asienta, se debate y reorienta el estado de derecho. Su condición radica en ser representativo de los intereses de sus representados ya que es el plano donde se enmarcan las reglas para la convivencia civil de la ciudadanía, la sociedad y las formas de interacción de los poderes ejecutivo, legislativo y judicial.	Debido a que es en este plano donde se hace consenso la falta de credibilidad y desconfianza hacia lo político, su punto de partida y de validación radica en la capacidad de hacer comunicable y sujeta a influir en la acción, el sentido de la identidad y la pertenencia colectivas, la legitimidad del poder, de la política, lo mismo que de la acción social. Aquí se debaten y construyen las demandas articuladas de los sectores civiles, orientadas a evaluar el perfil y eficiencia administrativa de la ejecución de las políticas públicas. Su punto de partida es la organización formal traducida en estrategias y tácticas orientadas a afianzar el poder y la representatividad, orientada a re-institucionalizar la trama del poder, así como de los estilos de toma de decisiones en beneficio de la conformación de un estado político estable.

Debido a que este último cuadro, define la relación de poder y contrapoder como diálogo adscrito a la recomposición de la estructura del Estado, cabe mencionar que lo que hemos profundizado⁷³ ha quedado restringido al análisis conversacional de los individuos y no de las instituciones.

⁷³ Para profundizar en el modelo de educación por espacios conversacionales “HADECNEC” puede consultarse la propuesta educativa ya aplicada a diversos grupos, en Mota, G. (Coord) (2006b) p.

*Cuadro de la “negociación” como el eje de la psicopolítica:
Espacio estatal y gubernamental*

ESPACIO CONVERSACIONAL Y COTIDIANO DE LA SOCIEDAD	SIGNIFICACIÓN DEL TIPO DE “NEGOCIACIÓN”	PROCESO PSICOPOLÍTICO Y PSICOSOCIAL
ESTATAL y GUBERNAMENTAL	<p>Es el espacio donde se gesta la lucha por el poder, los procesos electorales o la elección y el control de los gobernantes para permanecer y hacer vigente la Gobernabilidad. Esta depende del tipo de escenarios donde interactúan el gobierno y los actores políticos que aspiran a ser vigentes, a partir de garantizar eficiencia en la forma de resolver aquellos desajustes provocados por los cambios a lo largo del tiempo. De aquí que este es el horizonte donde interactúan formalmente el Estado y la sociedad organizada y representada, de la cual se desprende la gobernabilidad. En este espacio, el papel del Estado radica en preservar el carácter y la identidad de sus antecedentes, valores y perspectivas históricas orientadas a la justicia y la igualdad en beneficio de las diversas comunidades, lo mismo que la defensa y explotación racionalizada de los recursos y territorios. Finalmente, es aquí donde el Estado ejerce su carácter coercitivo y limitante de la diversidad y las diferencias, a partir de la sanción judicial de la fuerza basada en el derecho y la ley.</p>	<p>El tipo de negociaciones que aquí surgen, provienen de acuerdos estipulados con base en la sanción legal, por lo que el grado de interlocución precisa de un alto sentido de especialidad técnica, habilidad de argumentación e intuición política para avanzar. Por ello, dependerá de que la representatividad misma, tenga la capacidad de articulación y congruencia para despejar las diferencias en el poder, a la luz del tipo de debate donde claramente estén presentes los intereses de la ciudadanía, no solo a la manera de “opinión pública” sino también como comunicación y confianza en la designación de los representantes. La identificación con los procesos de legitimación de los procedimientos que regulen los estilos de solución de conflictos, son los que pueden precisar el tipo de condiciones regulativas que garanticen la vigencia de un Estado de derecho que acompañe la interlocución del conjunto de los órganos de poder orientados a la realización y seguimiento evaluativo de las políticas públicas. De aquí que este sea el plano donde la supervisión y el seguimiento evaluativo del ejercicio de gobierno, aunado a la gestión administrativa, impulsan el modelo de corresponsabilidad de gobierno y la estabilidad del régimen.</p>

Conclusiones

El tema de la negociación es fundamental para abrir una dimensión educativa pendiente de ser trabajada por la psicología política, ya que desde aquí nosotros proponemos la estrategia dialógica como vía indispensable para el fortalecimiento de las personas (Empowerment). Partiendo de la complejidad, la construcción social, la afectividad, la cognición compleja y la educación situada como tiempo y espacio de libertad en un mundo junto con otros. La negociación como proceso psicosocial, es indispensable para recorrer el proceso de lo privado a lo público, y viceversa. También, para resaltar la negociación consigo misma, como retorno a lo privado.

Estar involucrado y ser corresponsable de una situación problemática, conduce a la aceptación o toma de decisión de estar en ella. Cualquiera que sea su orientación, negociar es siempre una toma de postura con respecto a la situación o determinado contexto en cuestión. De ella derivan el tipo de repercusiones o impacto que se desea obtener, y por tanto influye aceptémoslo o no, en el tipo de cambio, reorientación o mantenimiento de esta misma situación, en una circunstancia específica.

Las repercusiones psicopolíticas de la negociación pueden orientar la toma de decisiones que determinan la forma como se desea y a la vez se acepta influir en una determinada situación. Mucho más aun, cuando estas decisiones tienen un margen de congruencia en diferentes espacios conversacionales, porque son tomadas respetando las características que cada uno de exige, puede hacerlas cada vez más consistentes con la acción, para obtener lo que se pretende al estar realizando un determinado estilo de comportamiento.

Por la influencia que la negociación tiene para reorientar condiciones críticas de una manera no violenta, favorece que el viaje de documentación de campos pragmáticos aun pendientes de ser explicitados a favor de un compromiso común, pueda ser despejado. Por este motivo, el proceso de negociación permite explicar que la vía de construcción de un campo de acción social compartido, previamente debió haber sido despejado a favor de adecuar búsquedas comunes dirigidas a lograr encuentros compartidos.

Educar para aprender a diseñar estas estrategias exitosas de acción compartida, de politización en sentido estricto (como proceso de hacer público lo privado), precisa de haber sido corresponsables de consentir formar parte de un proceso de documentación de un mismo horizonte de acción que previamente había quedado pendiente de ser negociado, en nuevos y diferentes espacios conversacionales de la sociedad. Ir tomando decisiones para hacer públicas negociaciones privadas, no es otra cosa que orientar la acción estratégica de negociarlas en nuevos espacios conversacionales, y aprender a adecuarlas a las características que dichos

espacios requieren para quedar incorporadas al horizonte pragmático de los estilos de vida de quienes aceptaron formar parte de esta misma negociación.

Debido a que los espacios semiprivados y semipúblicos de una sociedad, representan los contextos donde la violencia, la agresión, intimidación, corrupción etc. se sedimentan como estilos funcionales de la vida cotidiana, para superarlos o contrarrestarlos a mediano plazo, los individuos políticos que así lo deseen, deberán estar dispuestos a reprimirlos o manipularlos, desde estos mismos espacios de la sociedad, y no solo desde el diseño de políticas públicas o programas derivados de las instituciones represoras, para en realidad poder disminuir el impacto que esta forma de funcionalidad pragmática, logró quedar sedimentada, o prácticamente negociada, como tendencia de acción compartida.

Educar para tematizar lo que aún está pendiente de ser negociado, o lo que es lo mismo, ha quedado pospuesto de ser referencialmente tematizado por una comunidad activa, (esquemática formalmente, ni institucionalizada), implica que puede constituir el punto de partida para aprender a construir socialmente, un espacio permanente de negociación de estilos de vida alternativos, siempre y cuando contribuyan a enriquecer la definición del marco dialógico del espacio público, en el que las diferencias no amenacen, sino que se incorporen en beneficio compartido para mejorar la vida cotidiana a consecuencia de una negociación plural y diversa.

Esto implica recuperar el plano del tiempo que ya no es, pero que ha quedado asentado en la memoria colectiva de la sociedad, como aquel sedimento de representaciones sociales e imaginarios que traducen en narrativas de la vida diaria, las experiencias diarias que imprimen relevancia a los anhelos colectivos donde se circunscribe, la necesidad de trabajar a favor y no en contra de la vida en común.

Por esta razón, la creatividad que se requiere para lograrlo, precisa de la decisión (libre) de abrirse a la búsqueda de referentes que aprendan a dar sentido (nombre) a lo propio. Como diversidad respecto a los demás, el sentido de lo propio no es confrontación, degradación ni unilateralidad. Por el contrario, es diversidad que resignifica el anhelo de compartir a cambio de la cobardía, el conformismo, la subordinación, o la apatía que disminuyen las opciones de construir socialmente un mismo espacio público por excelencia.

Es indispensable una decisión de libertad para aceptar abrirse a crear un nuevo tiempo. Es precisa una forma diferente (sentido, referente, significación) o novedosa de significar las experiencias diarias para hacerlas comunicables a los demás. La pluralidad requiere de echar un ojo a los referentes ocultos que aun han quedado pendientes de ser negociados. A partir de este punto de partida, los temas que de aquí se obtengan, lejos de

organizarse como la imposición de una agenda definida por encima de los involucrados, representará su propia voz, a consecuencia de haber aceptado recorrer (negociado) la forma no violenta de realizar un viaje hacia la público y lo político de la sociedad, en el que sus propias diferencias tengan sentido común: Common sense.

La negociación es un eje pendiente de ser estudiado más detenidamente, para fortalecer la construcción social de la ciudadanía, o del ciudadano, capaz de organizar un sentido diverso en el que la comunidad aprenda a ser pública, participativa, diversa, plural, democrática y libre en el mejor sentido de la palabra.

Referencias

- Díaz Barriga, F. (2006). *Enseñanza situada*. México: Mc Graw Hill Interamericana.
- Moscovici, S. (1979). *El Psicoanálisis su Imagen y su Público*. Buenos Aires: Huemul.
- Moscovici, S. (1985). *La Era de las multitudes. Un Tratado Histórico de la Psicología de las Masas*. México: FCE.
- Mota, G. (2006 a). La Négotiation Politique: la Construction de la Collectivité. En Dorna, A. & Sabucedo JM. *Études et Chantiers de Psychologie Politique*. Francia: L'Hartmann. p.-45-65.
- Mota, G. (2006 b) Hacia un Modelo de Educación Basado en Espacios Conversacionales. En *Educación Cívica: Una Visión Global*. México: Santillana.

Acerca de los autores

Graciela Aurora Mota Botello. Maestra en psicología social y Doctora en filosofía por la UNAM, es Investigadora Titular del Posgrado de la Facultad de Psicología y Académica en la UNAM desde 1979, Especialista en culturas de la participación negociada, educación ciudadana y desarrollo regional, encabeza el programa de Patrimonio Cívico-Cultural y Combate a la Pobreza en la UNAM, para el impulso de culturas sostenibles para el cuidado de los recursos, desarrollo de estilos de vida negociados y potenciación de la participación para el propio fortalecimiento.

Autora de más de 160 publicaciones, ponente y conferencista de más de 265 eventos nacionales e internacionales, diseña el taller y serie didáctica: *Tú eres un Ciudadano* (2001), para la toma de decisiones orientadas a la gestión, cooperación y responsabilidad civil sostenible, aplicadas a la revitalización del espacio público patrimonial, la calidad de vida y el fortalecimiento local. Coordina el proyecto de investigación: “¿En dónde se encuentra el espíritu del lugar? estudio de caso del Centro Histórico de la Cd. de México”. El “Seminario Interdisciplinario de Educación para la Paz, Sustentabilidad y Patrimonio Cívico-Cultural” y la nueva revista electrónica de la UNAM sobre *Patrimonio: Economía Cultura y Educación para la Paz*. (MEC-EDUPAZ).

Edgar A. Galindo Cota. Doctor en Psicología (Ph.D.) por la Freie Universität Berlin y Diplomado por el Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos México, fue Miembro del personal docente de la Universidad Nacional Autónoma de México. Carrera de Psicología Campus Iztacala.

Autor de 5 libros y artículos sobre psicología, educación y ciencias políticas, actualmente está adscrito a la Embajada de México en Panamá, con licencia del Departamento de Psicología de la Universidade Lusófona de Humanidades y Tecnologías de Lisboa, donde fue Director del Centro de Estudios de Psicología Política.

Con estudios de Maestría en Psicología por la UNAM y licenciado en 1972, acompañó sus Estudios de psicología y lenguas

extranjeras, tanto en la Universidad Veracruzana (México), como en la de Varsovia (Polonia), fungiendo como Titular de la Cátedra Internacional Wilhelm Wundt de la Sección de Psicología en la Universidad de Leipzig, R.D.A.

Miembro del Servicio Diplomático Mexicano, ha sido Cónsul en Berlín. Tercer Secretario de la Embajada de México en Hungría. Cabeza de Asuntos Científicos y Culturales, en las relaciones con Bulgaria y Segundo Secretario de la Embajada de México en Portugal.

María de Fátima Quintal de Freitas. Maestra y Doctora en Psicología Social por la Pontificia Universidad Católica de San Paulo, Brasil, actualmente es Profesora del Programa de maestría y Doctorado en Educación y Psicología de la Universidad Federal de Paraná. Coordinadora y Fundadora del Núcleo de Psicología Comunitaria, Educación y Salud del Programa de Pós-Grado em Educação de la Universidad Federal de Paraná, desde 1990 coordina el Grupo de Trabajo de Psicología Comunitaria en la Asociación Nacional de Pesquisa y Posgrado en Psicología de Brasil. Es también Fundadora del Grupo de Investigaciones en Psicología Social Comunitaria y Movimientos Sociales.

Investigadora Nivel 1 del Consejo Nacional de Investigación, Preside la Asociación Brasileña de Psicología Comunitaria. Autora de más de 45 artículos de Revistas Especializadas Internacionales y Nacionales de Psicología Social y Comunitaria, la Educación y la Salud, ha publicado más de 15 capítulos de libros especializados.

Dictaminadora de Revistas Nacionales e Internacionales, participa junto con Universidades Portuguesas, Españolas, Brasileñas y Latino-Americanas, en los temas de Formación de Agentes Externos e Internos en Comunidad, procesos de Migration y Movimientos Sociales. Co-autora de la Dra. Silvia Lane en el artículo "Grupos en la Propuesta de Ignacio Martín-Baró" recibió el premio al mejor artículo latino-americano de la Revista SIP en 1997.

María Lucero Jiménez Guzmán Es Licenciada y Doctora en Sociología por la Universidad Nacional Autónoma de México, (UNAM), (en ambos grados obtuvo Mención Honorífica) institución en la que está trabajando hace 30 años como docente e

investigadora. Tiene un Posdoctorado en Estudios de Género en UCES de Buenos Aires, Argentina.

Académica fundadora del CRIM- UNAM, en donde fue su primera Secretaria Técnica. Investigadora Titular en la UNAM y miembro del Sistema nacional de Investigadores. Docente en el Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales y tutora principal y miembro de Comités de maestría y doctorado. Ha impartido muchas asignaturas en este Posgrado y actualmente imparte el Seminario para doctorantes sobre Género, Desarrollo y Derechos Humanos.

Responsable de la coordinación general del proyecto internacional y multidisciplinario sobre “Jóvenes y Trabajo”, es coordinadora general del proyecto de investigación “Crisis de masculinidad y crisis laboral, los casos de México y Argentina”, comparte la coordinación del proyecto en Argentina con la Dra. Mabel Burin. Autora de numerosos artículos y libros en temas de desarrollo, población, género, masculinidades, empleo, globalización. Es miembro de diversas organizaciones de la sociedad civil.

Maritza Montero Rivas. Ex directora de Postgrados de la Facultad de Humanidades y Educación, Universidad Central de Venezuela (1986-1989) y Co-Fundadora de la Maestría en Psicología Social y del Doctorado en Psicología donde fue Coordinadora del mismo hasta Diciembre de 2006, es Doctora en Sociología por la Universidad de Paris, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. Francia (1982).

Distinguida con varios premios internacionales, se destaca el reconocimiento Nacional de Ciencias, para Ciencias Sociales y Humanidades, en el año 2000 (Venezuela) , y el PPI- 4 (máxima clasificación) del Sistema de Promoción de Investigadores del Ministerio de Ciencia de Venezuela, ha publicado numerosos artículos en revistas científicas nacionales, internacionales y extranjeras y es autora, coautora y coordinadora de veintidos libros y números especiales de revistas científicas. Es asesora y evaluadora de diversos organismos internacionales y extranjeros. Miembro activo de Consejos Editoriales de publicaciones científicas internacionales y nacionales, pertenece a las 7 sociedades más especializadas en los temas de acción e investigación comunitaria, ciencias sociales y psicología política, entre otras.

Tutora de 52 tesis de Licenciatura, Maestría y Doctorado, 14 es catedrática “Andrés Bello” de varias universidades europeas y Profesora invitada en Universidades y Centros de Investigación de Venezuela, Alemania, Argentina, Australia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, EE.UU., Ecuador, Escocia, España, Francia, Gales, Inglaterra, México, Noruega, Paraguay, Perú, Puerto Rico, Reino Unido, Uruguay.

Nuria Codina Mata. Doctora en Psicología por la Universidad de Barcelona (UB,1990). Profesora Titular Psicología Social de la UB. Ha sido profesora visitante en las universidades: Paul Valery de Montpellier (Francia), Universidade Estadual de Campinas, Pontificia Universidade Católica de Rio Grande do Sul, Pontificia Universidade Católica de São Paulo (Brasil) y Universidad Nacional Autónoma de México. Miembro y coordinadora del Grupo de Investigación Consolidado PsicoSAO (2009 SRG 210). Miembro de la Red de investigadores OcioGune y del Grupo de Innovación Docente en Psicología Social (2009 GID-UB/15).

Su producción científica aborda temáticas como: Psico-sociología del ocio y el tiempo libre; gestión, uso y consumo del tiempo; metodología cualitativa secuencial; procesos psicosociales del self; epistemología de la complejidad; docencia en psicología social teórica y práctica. Ha dirigido y participado en proyectos de investigación sobre: deporte como actividad de ocio, usos del tiempo de mujeres y adolescentes, perspectivas socio-profesionales. En el ámbito científico académico es autora de libros de teoría y prácticas de psicología social.

El Proyecto Centro de Altos Estudios e Investigación Pedagógica (CAEIP), representa una de las cuatro funciones sustantivas del CECyTE, N.L.: Investigación (las otras tres son la Docencia, la Vinculación y la de Tutorías).

El Dr. Luis Eugenio Todd Pérez, Director General del CECyTE, N.L. es el autor de este Proyecto que se plantea como objetivo general: Generar información y nuevos conocimientos de educación, útiles para el diseño de las políticas y acciones educativas.

Sus objetivos particulares son:

1. Formar recursos humanos para la investigación educativa.
2. Incidir mediante la investigación en la creación de conocimientos en la educación básica.
3. Contribuir a la formación de recursos humanos de extracción magisterial para la investigación educativa en Nuevo León.
4. Divulgar los conocimientos derivados de los hallazgos de las investigaciones mediante conferencias, publicaciones e inserción en la red.

Obras publicadas

Disponibles en www.caeip.org

SERIE: ALTOS ESTUDIOS

1. Aprender a enseñar Español
2. Aprender a enseñar Matemáticas
3. Aprender a enseñar Ciencias Naturales
4. Aprender a enseñar Historia
5. Aprender a enseñar Geografía
6. Aprender a enseñar Educación Cívica
7. Aprender a enseñar Educación Artística y Educación Física
8. Aprender a enseñar... en la escuela primaria
9. Educación. Presencia de mujer
10. La democracia en la escuela. Un sueño posible
11. Pescador. Pensamiento educativo
12. Formación ciudadana. Una mirada plural
13. Reconocimiento. A personajes nuestros
14. El medio ambiente. En la formación de los futuros profesores
15. Lo esencial de los valores
16. Educación ciudadana para una cultura de la legalidad
17. Utopía es compromiso y tarea responsable
18. Concepto y fundamentos de los derechos humanos
19. Arte, Ciencia y técnica
20. Democracia, cultura y sociedad
21. La utopía de Hidalgo
22. El enfoque por competencias
23. Semiótica y teoría de la comunicación.
Tomo I
24. Semiótica y teoría de la comunicación.
Tomo II
25. Aproximaciones al arte contemporáneo
26. La negociación en la psicología social.
Nuevos campos, nuevos conceptos

*La negociación en la psicología social. Nuevos campos,
nuevos conceptos;* terminó de imprimirse en marzo de 2011.
En su composición se utilizaron fuentes del tipo Georgia.
La edición fue coordinada y supervisada
por Ismael Vidales Delgado.