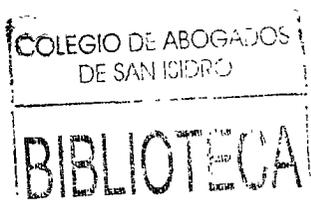


MAPEO DE CONFLICTOS

*Técnica para la
exploración de los conflictos*

Raúl Calvo Soler



gedisa
editorial

Índice

Introducción	13
I. El mapeo de conflictos	19
1. La técnica de mapeo	19
2. Fases del mapeo.	22
3. El uso de descripciones y reconstrucciones alternativas	23
(a) <i>Falta de información</i>	23
(b) <i>Falta de concreción</i>	24
4. El mapeo y la solución del conflicto	28
5. El rol del analista.	30
II. Los conflictos	33
1. ¿Qué son los conflictos?	33
1.1. <i>Tres grupos de teorías sobre los conflictos</i>	34
1.2. <i>Consideraciones críticas</i>	37
1.3. <i>Dos presupuestos problemáticos para la noción de conflicto.</i>	39
1.4. <i>Una noción de conflicto</i>	41
1.5. <i>Tipologías de conflictos reales y percibidos.</i>	46
2. La utilidad del mapeo en los distintos planos de intervención	53
3. Clasificación de los métodos de resolución de un conflicto	58

III. Un caso	65
1. El testimonio de Manuel Arrébola	68
2. ¿Qué conflicto?	75
2.1. <i>Interdependencia</i>	76
2.2. <i>Incompatibilidad</i>	78
2.3. <i>La percepción del otro y los hechos</i>	79
2.4. <i>Otras percepciones de Manuel</i>	80
IV. Los sujetos de un conflicto	83
1. Los actores del conflicto	84
2. Los terceros en el conflicto	88
3. Los representantes. Un caso problemático	90
4. La relevancia del mapeo de sujetos	92
5. Análisis de los sujetos en el caso	94
6. Los actores colectivos	105
6.1. <i>Manuel y sus socios ¿un actor colectivo?</i>	109
7. Relevancia del mapeo de actores para el operador en el caso de Manuel	112
V. Los intereses y objetivos de los sujetos en un conflicto	115
1. Intereses y objetivos	116
1.1. <i>Actores con objetivos</i>	122
1.2. <i>Terceros participantes sin objetivos</i>	125
1.3. <i>Actores sin objetivos</i>	126
1.4. <i>Terceros participantes con objetivos</i>	130
2. Objetivos y posiciones	131
3. Tipologías de objetivos	135
3.1. <i>La tangibilidad</i>	136
3.2. <i>La disparidad entre lo expresado y lo buscado</i>	140
3.3. <i>Ejemplos de las distintas tipologías</i>	143
4. El caso	145
VI. El poder en el conflicto	159
1. El debate sobre la noción de poder	160

2. El debate sobre la relación entre el poder y la influencia	165
A. <i>El poder como «influencia potencial»</i>	167
B. <i>El poder como condicionamiento directo</i>	170
C. <i>El poder como modificación del conjunto de alternativas</i>	172
D. <i>El poder y la imposición de las preferencias</i>	176
3. Ejemplificación del mapeo estático de poder e influencia	183
4. La gradación de los recursos de poder e influencia	187
4.1. <i>La intensidad de los recursos de poder</i>	187
4.2. <i>La intensidad de los recursos de influencia: la persuasión</i>	191
4.3. <i>El coste del uso de recursos de poder e influencia.</i>	195
5. Cálculo de intensidad y coste de recursos de poder e influencia en el caso	196
5.1. <i>Ordenación de intensidad</i>	198
5.2. <i>Ordenación de coste.</i>	203
VII. Análisis dinámico de conflictos	209
1. Dinámica	209
2. Proyección, previsión y prospectiva	211
3. Múltiples futuros	213
4. Múltiples futuros, múltiples caminos.	214
5. Incertidumbre	216
VIII. Mapeo dinámico del caso	219
1. Dinámica de sujetos	220
2. Cuando ya no se puede (Caso 1)	221
3. Ahora sí, los procesos de actorización (Caso 3)	224
4. Cambios de segundo nivel.	226
4.1. <i>Actorización en cascada por escalada.</i>	226
4.2. <i>Cierre de filas</i>	229
4.3. <i>La polarización</i>	230
5. De actor a tercero que interviene y viceversa (Casos 2 y 5)	233

5.1. <i>Un ejemplo de la confusión de roles</i>	234
5.2. <i>Ustedes pueden. De actor a tercero (Caso 2)</i>	237
5.3. <i>Yo también. De tercero a actor (Caso 5)</i>	243
Bibliografía	249