

INDICE GENERAL

Introducción	9
--------------	---

Capítulo I

La especie de relación social identificada como conflicto

1. ¿Qué es el conflicto?	16
1.1. Distintas posturas filosóficas sobre las causas del conflicto social	18
1.1.1. La perspectiva marxista: el conflicto como motor del cambio social	18
1.1.2. Teoría crítica. La Escuela de Frankfurt: conflicto social y la cultura del capitalismo	19
1.1.3. La aportación de Weber: el control del conflicto social por vía de la institucionalización	19
1.1.4. La perspectiva funcionalista de Talcott Parsons	20
1.1.5. La sociología del conflicto de Ralph Dahrendorf	20
1.1.6. Otras bases estructurales del conflicto	20
2. ¿Cuáles son sus orígenes?	21
3. Componentes estructurales del conflicto	21
3.1. Los actores	22
3.2. Los terceros	23
3.3. Los objetivos de los actores	25
3.3.1. Valor que se acuerda a los objetivos	27
3.4. Poder de los actores en el conflicto	29
3.5. La conciencia del conflicto	31
4. La situación objetiva	31

5. Los efectos del conflicto	32
5.1. Sus disfuncionalidades	33
5.2. Sus funcionalidades	33
6. Clasificación	35
7. La dinámica del conflicto	36
7.1. Escalada del conflicto	37
7.2. Estancamiento	39
7.3. La desescalada	39
7.4. La etapa final	40
8. Dimensión del conflicto	41
8.1. Con relación al adversario (dimensión actoral)	41
8.2. Con relación a la temática conflictiva (dimensión objetal)	42

Capítulo II

El tratamiento de los conflictos

1. El tratamiento por parte de sus protagonistas	48
2. La conducción del conflicto	49
2.1. Funciones del conductor del conflicto	50
2.2. Elementos que intervienen en la conducción del proceso conflictual	51
3. La resolución de los conflictos en las prácticas jurídicas	51
3.1. Principios que sustentan la racionalidad jurídica en la prevención y resolución de conflictos	52
4. Resolución cooperativa de conflictos	53

Capítulo III

El abordaje de los conflictos y la toma de decisiones

1. ¿Qué es la teoría de la decisión?	60
1.1. ¿Qué indaga?	60
1.2. ¿Cuál es la perspectiva?	61
2. Reacciones frente al dilema de adoptar una decisión	61
3. Esquema básico del proceso de toma de decisión racional	62
3.1. En dicho proceso intervienen los conocimientos previos del agente decisorio	63

3.2. Cinco componentes resultan primordiales para la toma de decisiones racionales	63
3.3. Los diversos pasos del proceso	64
4. Clasificación de las decisiones	65
4.1. Conforme a su jerarquía	66
4.2. Toma de decisiones individual o de grupo	67
4.3. ¿Bajo qué condiciones se puede tomar una decisión racional individual?	67
4.3.1. Decisiones racionales bajo ignorancia de un agente idealmente racional	68
4.4. Conforme al grado de estructuración	70
5. Aspectos a desarrollar en un proceso racional de toma de decisiones	70
6. La decisión autónoma	71
7. La adopción de malas decisiones	72
8. Importancia de la toma de decisiones	75

Capítulo IV

Procedimientos metodológicos para la toma de decisiones ante situaciones de conflicto

1. Modelos de toma de decisiones	80
1.1. Evaluación de alternativas	82
2. Asignación de valores	82
3. El principio de dominancia	90
4. El método del canje equitativo	93

Capítulo V

La decisión jurídica

1. El rol del abogado en la toma de decisiones para el tratamiento del conflicto	100
2. El análisis F.O.D.A.	101
2.1. La relación entre el análisis F.O.D.A. y el proceso de resolución de problemas y toma de decisiones	102
3. Teoría de los juegos	103

3.1. La teoría de juegos no cooperativos	105
3.2. La teoría de juegos cooperativos	105
3.3. Nexos entre la teoría del conflicto y la teoría de los juegos	106
3.4. Los falsos supuestos	107
3.5. Utilización de la teoría de los juegos	108

Capítulo 6

La toma de decisiones en los procesos de mediación

1. La legitimación	113
2. La información sobre decisiones racionales adoptadas por otros mediados en casos similares	114
3. La inclusión de criterios objetivos	115
4. Análisis de las alternativas al acuerdo negociado	116
5. La convocatoria a terceros	117
6. El resguardo de los términos en los que el acuerdo será redactado	117
Epílogo	119
Bibliografía	121