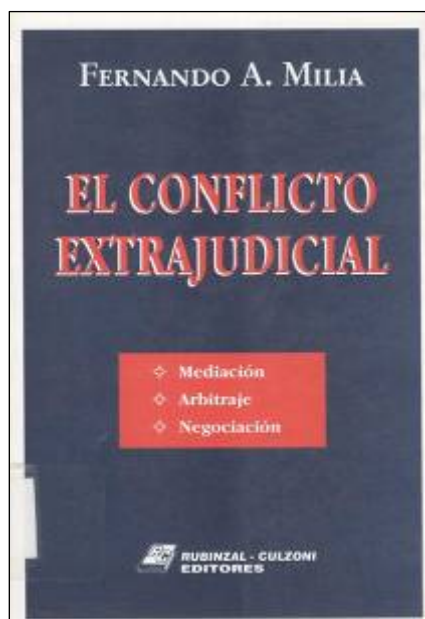


ÍNDICE SUMARIO

Prólogo	7
---------	---



CAPITULO I	
INTRODUCCIÓN A LA NOCIÓN DE CONFLICTO	
1.1. Definición	11
1.1.1. Modalidades conflictuales	12
1.1.2. Caracteres conflictuales	14
1.2. Clasificación inicial	15
1.3. Clasificación de los conflictos agonales	16
1.4. Tiempo, espacio y poder	18
1.4.1. La noción de tiempo	19
1.4.2. El espacio	21
1.4.3. El poder	23
1.4.4. Las significaciones del Poder	27
1.4.5. Las dimensiones del poder	30
1.5. Los derechos como creencias y como actitudes	31
1.5.1. Los derechos y la propia entidad	32
1.5.2. Los derechos sobre los entes (cosas o personas)	32
1.5.3. Los derechos y las concesiones	34
1.5.4. Los derechos y las ideas	34
1.5.5. La lesión de los derechos	35
1.5.6. Colisión de derechos y actitud estratégica	36
 CAPITULO II	
LA TENTACIÓN ESTRATÉGICA	
2.1. El marco de la Estrategia Militar	39
2.1.1. La Política y la Estrategia	40
2.1.2. Ubicación de la Estrategia	41
2.2. Mandantes y mandatarios	42
2.2.1. Similitudes	45
2.2.2. Diferencias	47
2.2.3. La Estrategia Competitiva	48
2.3. Entorno del conflicto	49
2.3.1. Los límites del conflicto	51
2.3.2. Los vínculos del conflicto	52
2.3.3. Los temperamentos estratégicos	52
2.4. Las formas de conflicto	53
2.4.1. Los conflictos de preeminencia o hegemonía	54
2.4.2. Los conflictos de conquista y de supervivencia	54
2.4.3. Los conflictos por la propia entidad (secesión)	55
2.4.4. De aprovechamiento	55
 CAPITULO III	
EL MARCO TEÓRICO GENERAL	
3.1. La génesis del conflicto	56
3.2. Las causas	57
3.2.1. La premeditación	59
3.2.2. La aleatoriedad	59
3.2.3. El determinismo	60
3.2.4. La cuestión moral	60
3.2.5. El perfil ético-moral	61

3.2.6. La moral de fines	62
3.2.7. La moral de medios	64
3.2.8. La moral de las acciones y de los instrumentos	64
3.2.9. La moral de alternativas	66
3.3. El mecanismo de la volición agresora	69
3.3.1. Aversión, odio, aborrecimiento, antipatía, enemistad	71
3.3.2. La probabilidad de éxito	71
3.3.3. El condicionamiento cultural	72
3.3.4. La asimetría de poder, un incentivo	74
3.3.5. La simetría de poder, un condicionamiento	76
3.3.6. La legitimidad y el consenso	77

CAPITULO IV **EL MARCO TEÓRICO PARTICULAR**

4.1. Las condiciones que influyen en el estallido	83
4.1.1. Las condiciones objetivas (sociales)	84
4.1.2. Las condiciones subjetivas (ideológicas)	85
4.1.3. Las condiciones subliminales (psicológicas)	86
4.1.4. Las condiciones complejas	87
4.2. Otros condicionantes	88
4.2.1. Las servidumbres	88
4.2.2. Las fricciones	89
4.2.3. El apresto y el poder	90
4.2.4. El Derecho	90
4.2.5. La legalidad y la normalidad	91
4.2.6. La Moral, otra vez	92
4.2.7. La relación costo-beneficio	92
4.3. El mecanismo de la volición defensiva	93
4.3.1. La disconformidad	94
4.3.2. La urgencia de la decisión	96
4.3.3. La sorpresa	96
4.3.4. El cubo de crisis	98
4.4. La verdad y las creencias	100
4.5. La dinámica del conflicto	101
4.5.1. La relación poder-espacio-tiempo	101
4.5.2. La escalada y la desescalada	103
4.5.3. La extensión y la contracción	105
4.5.4. El fraccionamiento	106
4.5.5. La deriva del conflicto (condición caótica del conflicto)	106
4.6. El epílogo del conflicto	106
4.6.1. La inexistencia de la victoria	107
4.6.2. Formas de epílogo conflictual	107
4.6.3. El conflicto prolongado	108

CAPITULO V **INFORMACIÓN E INTELIGENCIA**

5.1. La niebla del conflicto	111
5.2. La información	113
5.3. La inteligencia	113
5.4. Las suposiciones	114
5.5. La contrainteligencia	115
5.6. Plan de inteligencia y contrainteligencia	116
A) Caracterización del conflicto	117
B) Iniciación del conflicto	117
C) Desarrollo	118

D) Terceros (cada uno por separado)	118
E) Aliados (cada uno por separado)	118
F) Negociación	119
G) Período posacuerdo	119

CAPITULO VI UNA TEORÍA DE LA NEGOCIACIÓN

	121
6.1. La dialéctica oferta-demanda	126
6.1.1. Mercado sobreofertado-demanda indiferente o poco interesada	126
6.1.2. Oferta intensa-demanda incipiente	127
6.1.3. Balance oferta-demanda	127
6.1.4. Demanda intensa-oferta poco interesada o indiferente	127
6.1.5. Demanda ávida-oferta restringida	127
6.1.6. Mercado sobredemandado-oferta indiferente o inexistente (demanda singular pero ávida)	128
6.2. Los niveles de la negociación	128
6.2.1. Los niveles vis á vis	129
6.2.2. La viabilidad de la negociación	130
6.3. Principios, postulados y leyes	131
6.3.1. Los principios	132
6.3.2. Los postulados	133
6.3.3. Las leyes	134
6.4. Las etapas de la negociación	135
6.4.1. Los prolegómenos de la negociación	135
6.4.2. La preparación	136
6.4.3. Los encuentros iniciales	138
6.4.4. La discusión, el diálogo	138
6.4.5. Las propuestas	140
6.4.6. La transformación de las propuestas	142
6.4.7. La transacción, el acuerdo	143
6.4.8. El período post acuerdo	145
6.5. El contexto de la negociación	146
6.5.1. Por qué y cómo se negocia	146
6.5.2. El lenguaje de la negociación	147
6.5.3. La voluntad negociadora	148
6.5.4. Otras circunstancias	151
6.6. Condiciones y categorías de negociación	153
6.6.1. Tipos de negociación	153
6.6.2. Categorías	153

CAPITULO VII ALIANZAS, TERCEROS, TRIADAS

	157
7.1. Los terceros y las alianzas	158
7.1.1. El incentivo	159
7.1.2. El poder relativo	159
7.1.3. La actitud	160
7.1.4. El albedrío	161
7.2. Incentivos y mecánica de la alianza	161
7.2.1. Los fines	162
7.2.2. Los intereses	162
7.2.3. El propósito	163
7.2.4. Los medios	163
7.2.5. El rol	163

7.3. La Teoría de las Tríadas	164
7.3.1. La cantidad de terceros	165
7.3.2. Singularidad de la tríada	167
7.3.3. Clasificación por su firmeza	167
7.3.4. Clasificación por la relación jerárquica	168
7.3.5. Tipificación de las tríadas	170
7.4. Las falsas tríadas	172
7.5. Conclusiones	174

CAPITULO VIII LOS TERCERAZGOS

	175
8.1. El tercerazgo informal	176
8.1.1. La investigación	176
8.1.2. Los buenos oficios	178
8.2. El tercerazgo formal	180
8.2.1. La mediación	180
8.2.2. La conciliación	183
8.3. El tercerazgo rígido extrajudicial: arbitraje	185
8.3.1. El arbitraje político internacional	187
8.3.2. El arbitraje privado	188
8.4. El tercerazgo rígido compulsivo: la justicia	190
8.4.1. Diferencias con el arbitraje	192
8.4.2. La Justicia nacional	192
8.4.3. La Justicia internacional	193
8.5. La mediación según la ley 24.573	194
8.5.1. Ámbito jurisdiccional de la Ley	195
8.5.2. Escenario de la mediación	198
8.5.3. Del mediador	198
8.5.4. De los actores	200
8.5.5. Del proceso de mediación	202
8.6. La maniobra en tiempos de tercerazgos	203

CAPITULO IX ESBOZO DE DOCTRINA OPERATIVA AGONAL

	205
9.1. Procedimientos doctrinarios generales	206
9.1.1. La aceptación del mandato	206
9.1.2. El análisis de la situación	209
9.1.3. El plan de acción	211
9.1.4. Supervisión de la maniobra	216
9.2. La negociación pura	219
9.2.1. Las características del escenario	219
9.2.2. La maniobra	220
9.3. La mediación en el marco de la ley 24.573	221
9.3.1. (g) El escenario	221
9.3.2. (m) La maniobra del mediador	222
9.3.2.1. (m) Avocación del mediador	222
9.3.2.2. (m) El análisis de la situación	224
9.3.2.3. (m) El plan de acción general	225
9.3.2.4. (m) La supervisión de la maniobra	226
9.3.3. (r) La maniobra del reclamado	228
9.3.3.1. (r) La aceptación de la mediación (convocatoria)	228
9.3.3.2. (r) El análisis de la situación	231
9.3.3.3. (r) El plan de acción general	231
9.3.3.4. (r) Supervisión de la maniobra	233

ANEXOS

Las teorías y las técnicas de apoyo

<i>Anexo A:</i> El científico y el mandatario	239
<i>Anexo B:</i> La Teoría de las Catástrofes	243
<i>Anexo C:</i> La Teoría del Caos	247
<i>Anexo D:</i> Las lógicas informales	249
<i>Anexo E:</i> La Teoría de los Juegos	251