

Junio 4/2004

EI CONFLICTO: INEVITABLE PERO SUPERABLE

Por Agustín Saavedra Weise

La palabra conflicto significa varias cosas. Hay conflicto cuando se lucha, se combate, pero también hay conflicto cuando surgen pasiones o tendencias contradictorias entre grupos sociales y a veces hasta en el seno mismo de la psiquis de un solo individuo (“este tipo es conflictivo”).

Sociólogos y politólogos han elaborado diversas teorías del conflicto pero en una cosa hay plena coincidencia: el fenómeno es inherente al ser humano y sobre todo, a su interacción en sociedad. Subyace en toda materia conflictiva el principio de la escasez, sea ésta de recursos materiales o intangibles, ya que habrá -por definición- conflicto cuando las partes no puedan ser plenamente satisfechas en sus aspiraciones, demandas o deseos.

Juan Domingo Perón solía decir que “no se puede hacer una tortilla sin romper por lo menos un par de huevos”. Con ello implicaba que en toda acción cometida hay algo que se deja, algo que se pierde, algo que no satisface a todos.

Si partimos de la base de la inevitabilidad de los conflictos, entonces tenemos que preguntarnos cómo podemos paulatinamente solucionarlos (o minimizarlos) para que la sociedad no entre en crisis. Pues bien y siempre en aras de la simplificación, hay solamente dos maneras: por victoria y sumisión o por negociación.

El ganador de un conflicto impone sus condiciones al vencido y esto ocurre cuando hay enfrentamientos de todo tipo, desde grandes conflagraciones hasta una simple pelea callejera. El resultado es casi siempre de “suma cero”; uno gana todo y el otro pierde todo. Esta solución a largo plazo no es adecuada; siempre generará deseos revanchistas y /o acumulará rencores.

En cambio en el proceso negociador, lo que se procura es una convergencia de intereses, un esquema de “suma variable”, donde por secuencias sucesivas de aproximación se llegue a un acuerdo, a un compromiso que contemple los intereses de las partes en conflicto y que refleje también las mutuas concesiones. Al final de la negociación, ambos contendores han ganado algo y a su vez han perdido algo, pero el arreglo final los satisface equilibradamente y les permitirá a los otrora rivales proseguir cada uno su camino en paz, o marchar juntos por el mismo derrotero si así lo han establecido.

Aunque algunos filósofos han llevado la lucha al extremo y consideran que la propia historia es una síntesis dialéctica de sucesivas contradicciones, creo que en lenguaje simple y en lo pragmático, también la historia es el reflejo de innumerables compromisos pactados. Todo depende del ángulo para enfocar las cosas.

Pasando de estos planos globales al de una comunidad organizada, es un hecho que debemos partir de la premisa de que los conflictos siempre estarán presentes. Al mismo tiempo, tenemos que saber que ellos pueden solucionarse vía negociaciones y no simplemente por imposición de una voluntad. De la sabiduría de pueblo y dirigentes depende la resolución final.

En la hora presente, hora de una Bolivia lamentablemente conflictiva, cabe esperar que triunfen las tendencias negociadoras por encima de aquellas que incitan a generar mayores enfrentamientos.

-----000-----