

La libertad en disputa. Corrientes de la negociación en la teoría social contemporánea

Freedom in dispute. Negotiation currents in contemporary social theory

Pablo de Grande

Instituto de Investigación en Ciencias Sociales, Universidad del Salvador, Argentina

RESUMEN

El término ‘negociación’ reconoce una multiplicidad de usos en el campo académico, los cuales incluyen tanto dinámicas abiertas como referencias a procesos de adaptación menos visibles. El presente artículo propone que la noción de negociación se ha desarrollado durante la segunda mitad del siglo XX a partir de dos corrientes disciplinares diferenciables y relativamente autónomas que vieron en ella una vía para expresar el equilibrio entre libertad individual y estructura social. De este modo, la negociación ha servido para señalar los matices que despliega el análisis de la agencia individual puesta en contexto. Este artículo recupera aportes provenientes de la teoría social así como de la economía y de las teorías de juego con el fin de contribuir a una mejor delimitación teórica del concepto de negociación y de la relación entre negociación y agencia.

PALABRAS CLAVE: Negociación; Regateo; Teoría de juegos; Agencia; Libertad; Teoría social.

ABSTRACT

The term ‘negotiation’ has many uses in academic field including open dynamics and less explicit processes of adjustment. This article suggests that the notion of negotiation has been developed during the second half of the 20th century in two relatively autonomous and distinguishable disciplinary currents. Through the concept of negotiation these currents express the balance between individual freedom and social structure conditioning. Thus, negotiation has been used to show nuances of individual agency in real contexts analyses. This article examines constructs from social theory, economics and game theory to contribute to a better theoretical delimitation of the negotiation concept and its links with agency.

KEYWORDS: Negotiation, Bargaining, Game theory, Agency, Freedom, Social theory.

INTRODUCCIÓN

La negociación, como matriz interpretativa de un abanico amplio de situaciones de conflicto, es actualmente una noción de uso corriente en economía (Bayati et al. 2014; Che 2002), ciencia política (Estrada & Mercado 2008; Mansbridge & Martin 2016), sociología (Abril et al. 2015; Bennett 2015), psicología (Curhan & Elfenbein 2006; Flores 2005; Reif & Brodbeck

2014) y derecho (Herrera 2016; Menkel-Meadow 1983), entre otras disciplinas.

Este concepto ha tenido la virtud de ser permeable a enfoques metodológicos formales como los utilizados en los modelos de teoría de juegos (Binmore et al. 1985; Rubinstein 1982), como también a aquellos interpretativos, como los abordajes etnográficos de antropología y sociología de la vida cotidiana (Gutiérrez 2007; Kandiyoti 1988).

En unos y en otros, la negociación se encuentra ligada a escenarios donde es posible identificar conflictos de intereses entre los actores involucrados. Los matices entre los diferentes usos de este concepto se presentan en múltiples aspectos, como la dependencia de posiciones equipotenciales entre quienes negocian (Zartman 1997; Gutiérrez 2002), el rol de la formación de acuerdos como meta general de las negociaciones y el carácter explícito o latente de las mismas (Bülow & Boje 2015; Garrido et al. 2007; Peterson & Lucas 2001).

En este artículo recupero –al menos parcialmente– discusiones y elaboraciones teóricas desarrolladas en la segunda mitad del siglo XX en torno a la noción de negociación. La motivación de esta búsqueda fue el advertir una presencia cada vez más amplia del término negociación en investigaciones de ciencias sociales y humanidades, incluso si las razones para su elección o los sentidos por él implicados no siempre eran tratados de manera explícita.

Con el objetivo de aportar una mayor inteligibilidad a la noción de negociación, presento a continuación tres hipótesis de trabajo.

En primer lugar, que, si bien el concepto de negociación es utilizado bajo una notable polisemia, es posible reconocer dos corrientes que le han dotado de sentido teóricamente en el período tratado. La primera de ellas, de corte más formalista, se encuentra ligada disciplinarmente a la teoría de juegos y a la economía, y se ha dedicado principalmente al análisis de conflictos entre actores que tienen una visión clara de sus intereses, y del conflicto en curso con los demás actores (como negociaciones gremiales, acuerdos comerciales o tratativas de política internacional). La segunda corriente, de corte más interpretativista, se ha nutrido de los aportes del interaccionismo simbólico, los estudios culturales y del análisis institucional, e investiga contextos de conflictividad menos visibles de tensiones de poder, con el foco puesto en actores en posición de subalternidad (como interacciones médico-paciente, dinámicas cotidianas en espacios laborales, efectos de las relaciones de género y pobreza).

La segunda hipótesis es que ambas vertientes han tenido como motivaciones –aunque en sentidos opuestos– un cuestionamiento a los grados de libertad de los actores en sus espacios, es decir, introducen la negociación como un para explicitar la capacidad de agencia de los actores. La tensión ‘determinación/ libertad’ aparece como central en el interés por la negociación, siendo ésta un mediador entre ambos polos.

Finalmente, propongo que estas corrientes se han desarrollado en forma relativamente autónoma entre sí, a partir de motivaciones y medios particulares a cada una de ellas. Dada la escasez de referencias cruzadas entre ambas producciones, cabe analizar si esta distancia y sus singularidades podrían ser responsables, al menos parcialmente, de la multiplicidad de sentidos en torno a los cuales gira el término negociación, así como de la diversidad de sus campos de influencia.

Para avanzar en esta dirección, presentaré una reseña sumaria de los cambios ocurridos a lo largo del siglo XX en la acepción y el estudio de la negociación. En las dos siguientes secciones desarrollo una revisión de lo que he llamado ‘corrientes de la negociación’. Finalmente, en la sección de conclusión, destacaré los puntos principales de confluencia y divergencia entre ambas vinculando sus componentes con la tensión entre determinación y libertad de los actores en su capacidad de agencia.

1. LA NEGOCIACIÓN

La teoría de la negociación evidencia durante la segunda mitad del siglo XX un importante crecimiento en su complejidad y en el corpus de saberes involucrados en su comprensión.

Hasta ese momento, si bien existen antecedentes para su desarrollo posterior (Kuty 2008), esta era estudiada principalmente en trabajos que guiaban el entrenamiento diplomático para la negociación y las actividades comerciales (Young 1992: 2). No obstante, para 1975, la bibliografía académica da cuenta de la aparición, en apenas quince años, de más de mil trabajos en publicaciones científicas (experimentales y teóricas) dedicadas a investigar los procesos de negociación (Rubin & Brown 1975: 289). La negociación ya no se relaciona únicamente con el comercio y la diplomacia en la academia, sino también sistemáticamente con la política pública, la economía, la administración y el derecho (Raiffa 1982). Esta extensión del estudio de la negociación se vio acompañada de estudios en psicología experimental, teoría de juegos, economía y ciencia política, los que buscaron sentar las

bases la emergencia de negociaciones mejor informadas y controladas (Young 1992).

Al mismo tiempo, la teoría social comenzó en este período –por las vías del individualismo metodológico y del interaccionismo simbólico– a construir herramientas para dar cuenta del cambio social desde el nivel micro-social, lo que requería explicar el orden social incluyendo la perspectiva *bottom-up* (Förster 2013: 203), es decir, dar cuenta de cómo las personas alteran y producen estructuras sociales estables, y no solamente a la inversa. Este proceso insistió en que los órdenes organizaciones, pero también las relaciones interpersonales y los fenómenos colectivos en general, operaban bajo constantes fuerzas de cambio movilizadas por actores individuales que desplazaban informalmente las reglas y normativas vigentes. En continuidad con esto, la noción de ‘negociación’ se abrió camino allí donde las pujas de intereses operarían en forma menos explícita, expresando el poder informal y distribuido de los actores individuales y/o más desventajados. En estos casos, la imagen de negociación se sostuvo como un concepto analítico – desde un punto de vista externo a los actores en cuestión– para testimoniar las imprevistas flexibilidades de las estructuras sociales.

2. TEORÍA DE JUEGOS Y NEGOCIACIÓN: LA LIBERTAD RELATIVIZADA

La primera corriente sobre este tema refiere a un conjunto de estudios y teorías que se acercaron a la negociación desde la teoría de juegos, la matemática, la economía y la ciencia política. En ellas, las negociaciones se asimilan a procesos de competencia entre dos o más actores por un producto a distribuir de un modo relativamente consensual, en los cuales el ‘regateo’ (*bargaining*) es un mecanismo central de su desarrollo (Lewicki 1981). Esta se origina en la discusión con el conocimiento previo, según el cual los resultados de los procesos de negociación respondían primordialmente a habilidades individuales de los involucrados para manipular o engañar a sus contrapartes, las cuales eran dominio de la psicología y sobre las que la economía no habría tenido mucho para agregar (Binmore 2007: 511). Para revertir este enfoque, esta corriente buscó identificar mecanismos para explicar las dinámicas y resultados de los procesos de negociación a partir de sus patrones específicos. En ellos, la negociación aparece como un intercambio más o menos reglado de proposiciones, fundado en la defensa de los intereses particulares, pero con un nivel de articulación o cooperación entre los participantes para arribar a

un acuerdo. Se destacan así las restricciones (reglas) que acompañan los procesos de negociación, así como los repertorios típicos de estrategias de dichos procesos.¹

Un hito clave en la consolidación de esta perspectiva es el modelo de la negociación de John Nash (1950), el cual es el trabajo más influyente en el campo de la teoría de la negociación para esta corriente (Rubinstein 2012: 24). Este modelo establece que una negociación se organiza en torno a un ‘punto de desacuerdo’, en el cual la selección del acuerdo que pueda alcanzarse se ve influenciada por tres elementos: (1) el conjunto de acuerdos realizables (posibles), (2) las preferencias de los negociadores y (3) las actitudes de los mismos respecto al riesgo de no alcanzar un acuerdo. Nash introdujo la idea de que quienes negocian se ajustan a un punto límite o punto de equilibrio (*equilibrio de Nash*) que maximiza el resultado del conjunto (Monsalve 2003). De este modo, postuló que es esperable que quienes se encuentren en tales situaciones consideren que romper este equilibrio (es decir, exigir más allá de lo que ese punto permite) implica reducir el producto total a distribuir y, muy posiblemente, reducir la ganancia individual correspondiente a cada actor individual.²

De esta forma, los procesos de negociación presentan lógicas estructurales posibles de investigar, pero además se echa por tierra la idea de que las negociaciones se llevaban a cabo atendiendo exclusivamente intereses egoístas.

Ariel Rubinstein, por su parte, tuvo el mérito de incorporar el factor temporal (Péreau 2012): los participantes de una negociación pueden disponer de más o menos “paciencia”, y los bienes a distribuirse pueden volverse obsoletos (Rubinstein 1982). Este elemento permitió a los modelos ser más realistas en sus aplicaciones, contemplando a la capacidad de esperar un factor decisivo en ciertos procesos de negociación.³

1 Esta perspectiva puede verse por ejemplo en la obra de Daniel Druckman (2003).

2 Para el intercambio de información, esta tensión entre competencia y cooperación, se traduce en el ‘dilema del negociador’ que Jane Mansbridge (2009: 20) describe señalando que al tiempo que encontrar soluciones que maximicen los resultados requiere creatividad, comunicación y confianza mutua entre quienes buscan las alternativas, la pugna por la distribución de tales productos depende de comunicación estratégica, oportunismo y una buena cuota de desconfianza.

3 Una referencia clásica a este tipo de fenómeno lo encontramos en la obra de Karl Marx, cuando al señalar las ventajas que corresponden a los empleadores respecto a los empleados en las pujas por el nivel de salarios señala que ‘el capitalista puede vivir más tiempo sin el trabajador que este sin aquel’ (Marx 2010: 47)

Por otro lado, varios elementos relevantes para el análisis de los procesos de negociación desde esta perspectiva fueron aportados por el economista estadounidense Thomas Schelling. Este se destacó por una trayectoria heterodoxa, en la cual se dedicó al análisis de temas tan diversos como la segregación residencial, la política internacional, la estrategia militar y la teoría del conflicto, realizando aportes originales a los modelos de negociación, describiendo el rol de las amenazas y las promesas, y especificando mecanismos tácitos que operan en las negociaciones. Para este autor, el acto de negociar involucra un conjunto de amenazas y promesas (Schelling 2003 [1960]) –a veces formuladas como advertencias– las que deben ser verosímiles (Colman 2006). En este sentido, no solo cabe atender a la consistencia interna de los argumentos en una negociación, sino también a aspectos relativos a la proyección y el manejo de la imagen (como ocurre con la credibilidad) de los actores (Elster 2005). Respecto de los mecanismos tácitos que operan en las negociaciones, observó que los actores veían condicionados los criterios sobre qué era aceptable y qué no, por parámetros que excedían a la negociación misma y que la redefinían. La norma, por ejemplo, de buscar acordar en un punto intermedio, así como el evadir formas consideradas indignas o inapropiadas, constituyen “puntos focales” que pueden resultar decisivos para abordar las opciones legítimas o posibles en una negociación (Morel 2004; Schelling 2003).⁴

Retomando los aportes de Schelling, Jon Elster ha dado cuenta también de aspectos relevantes de los procesos de negociación. Al respecto, señaló que los participantes de una negociación, cuando argumentan, prometen y amenazan, suelen hacerlo “en el lenguaje de la imparcialidad” (Elster 2005: 71). Con este aspecto se muestra la aparente incompatibilidad de la afirmación de que los individuos persiguen su interés individual con que estos, a su vez, argumentan según razones de “bien común”.

En términos generales, todos estos autores, con mayores o menores reservas, dialogan y extienden los modelos económicos de libre negociación (de supuestos similares a los modelos de libre mercado), buscando acotar y

4 En la crisis de los misiles de Cuba, las transcripciones de la discusión sobre cómo responder por parte de Estados Unidos dan cuenta de que un ataque sorpresivo a Cuba fue descartado no tanto por sus posibles efectos adversos (los cuales eran polémicos en el debate), sino por haber R. Kennedy encuadrado esa opción como el acto vergonzante de repetir Pearl Harbor (en el sentido de iniciar un ataque aéreo sin una declaración formal de guerra, con el agravante de ser una nación grande sobre una pequeña) (Anderson 1983: 212).

contextualizar dichas lógicas para ajustar, restringir o dar un mayor realismo a la aplicación de estos modelos.

En esta perspectiva, la negociación da cuenta de lógicas estructurales que condicionan la agencia individual, las cuales se omiten en la descripción de un mercado perfecto –o un espacio de libre albedrío. Si bien las relaciones entre la teoría de juegos y la teoría social exceden el alcance de este artículo, cabe señalar que la idea de que los actores sociales pueden ser vistos como ‘jugadores’ ha sido asumida de manera bastante amplia por autores como Norbert Elias (1999: 85), Raymond Boudon (1981: 30) o Pierre Bourdieu (1987: 22). Para ellos, la negociación, vista como una secuencia de intercambios sujetos a reglas, ayuda a evitar que –desde diferentes estrategias– las personas, como actores sociales, sean ignoradas en las explicaciones de los fenómenos colectivos (o presentadas como seres en total libertad de acción).

Esta perspectiva se diferencia de la segunda corriente que analizaré en que, para esta última, las negociaciones no suponen actores en igualdad de condiciones que esperan espacios con una cantidad mínima de reglas para la interacción, ni ven en la negociación un proceso claro de elaboración de acuerdos. En esta perspectiva teórica, la negociación aparece como un concepto útil para comprender la libertad de los actores en las dinámicas locales de la acción individual.

3. INTERACCIONISMO SIMBÓLICO, ESTUDIOS CULTURALES Y ANÁLISIS ORGANIZACIONAL: EL ORDEN NEGOCIADO

En esta segunda corriente aparece un conjunto de iniciativas que identifican a la negociación con procesos de adaptación y transformación en que se involucran los actores en sus actividades cotidianas. Aquí, la negociación se vincula con adaptaciones recíprocas entre dos o más actores en procesos invisibles a los actores involucrados, y donde los acuerdos escritos son la excepción y no la regla. En relación con la acepción tradicional de negociación, esta línea parece inspirada, menos en la tradición de la negociación comercial que en la diplomática, donde los medios y fines para la resolución de conflictos tienden a representarse como sumamente diversos, con carrieres informales y no siempre discursivos.

El desarrollo de esta vertiente en la segunda mitad del siglo XX debe buena parte de sus elaboraciones al interaccionismo simbólico, los estudios culturales y el análisis organizacional. La negociación, en dichos contextos,

fue retomada como un recurso para traer a un primer plano el margen de libertad que los actores tienen –y las instituciones admiten, voluntariamente o no– en contextos que podrían suponerse como firmemente reglados y constrictivos.

En términos de motivación, esta segunda trabaja sobre el eje ‘libertad/ determinación’, pero en un sentido opuesto a la vertiente expuesta anteriormente. El estudio de los procesos de negociación da cuenta de la fuerza de las interacciones locales (y con ello, de las iniciativas, ‘estrategias’ y recursos de los actores individuales) para modificar los resultados esperables de estructuras, reglas o normas operantes en un espacio social. Los trabajos de Erving Goffman (1972 [1961]), Michel Crozier (1964, 1974) y Anselm Strauss (1978) aportaron en este campo argumentos centrales para su consolidación.

Erving Goffman, en su obra *Internados* (1972 [1961]), introdujo la noción de “ajustes secundarios” para dar cuenta del modo en que las personas recluidas en instituciones mentales ponían en juego estrategias cotidianas para utilizar recursos disponibles con metas diferentes (y a veces opuestas) a las previstas por la institución (1972: 190). De este modo, los sujetos sistemáticamente hacían usos no previstos de los objetos que les eran facilitados por las instituciones y utilizaban las relaciones y medios disponibles para asegurarse toda clase de elementos formalmente vedados o ajenos a sus condiciones de interno. Así, por ejemplo, las fundas de almohadas eran utilizadas como bolsas para transportar objetos personales, los radiadores servían para secar ropa que los internos decidían lavar por sí mismos y para orinar en ellos evitando desplazarse hasta los baños (1972: 208).

Cabe mencionar que Goffman elaboró una serie de conceptos teóricos diferentes al de ‘negociación’ para referir a procesos que, con posterioridad, fueron puestos por otros autores bajo el marco del “orden negociado” (Strauss 1978), el manejo de los “espacios de maniobra” (Haney 2002: 86) o el “sentido del juego” (Bourdieu 1987: 22). Así, los “ajustes primarios” y “ajustes secundarios” de *Internados*, y toda la serie de condicionantes “escénicos” descritos en *La presentación de la persona en la vida cotidiana* (2012 [1971]), como el *backstage* y la fachada, la organización en equipos, el mantenimiento del control expresivo, entre otros, dieron cuenta de la construcción del comportamiento social individual en tensión cotidiana con los espacios de participación y sus sujetos.

La obra de Michel Crozier (1974), por su parte, fue pionera en señalar, en términos de negociación y márgenes de libertad, las capacidades de

los actores para oponerse a las reglas y funcionamientos burocráticos formales establecidos en los espacios laborales (Kuty 2008). Este autor abordó el problema del poder como un objeto de estudio empírico, ligado especialmente al modo en que las personas y las organizaciones logran controlar y hacer uso, para su propio beneficio, de los márgenes de maniobra (las “fuentes de incertidumbre”) permitidos por las reglas de los juegos en que se encuentran inmersos (1973). Postuló la necesidad de considerar las reglas, no por fuera de las dinámicas de las negociaciones de poder sino en su origen y persistencia (las reglas son el emergente de negociaciones pasadas, visibles e invisibles) (Crozier 1973: 221). El poder, sin ser algo que los actores tienen en forma estática, existiría solo en las relaciones y en la dinámica negociada de las interacciones. En consecuencia, el poder se define como la capacidad de lograr términos de intercambio favorables al negociar (Crozier 1964:55-56).

Anselm Strauss (1978), en una línea similar, al estudiar la situación en hospitales, puso en relieve la profusión de negociaciones informales, caracterizando dicho espacio como un “orden negociado” donde “todo el mundo, todo el tiempo” se encuentra negociando alguna cosa (Grosjean et al. 2004: 76). Este autor sostuvo que las negociaciones eran un elemento central del orden social (refiriéndose a la existencia de ordenes negociados), como forma específica de interacción, presente en toda acción colectiva de personas. Bajo los términos “negociaciones implícitas” y “regateos silenciosos” Strauss enfatiza –al igual que Goffman y Crozier– en la conveniencia de no reducir el espacio de lo negociado a las tratativas abiertas de los actores, incorporando diferentes niveles de adaptaciones que modulan las posiciones y las relaciones interpersonales e institucionales (Nadai & Maeder 2008).

En esta corriente, la negociación es un esquema para analizar las tensiones de las dinámicas de las relaciones humanas, por lo que avanza en una dirección diferente a aquellos que, como Zartman (1976),⁵ sugerían que la negociación era principalmente un rasgo distintivo de nuestra época. L

En consecuencia, los sistemas sociales albergarían en su interior tensiones socialmente reguladas de múltiples formas, institucionales e institucionalizadas. La noción de negociación permite poner en primer plano a la

5 O incluso más contemporáneamente Anthony Giddens o Ulrich Beck, quienes abonan la idea de un aumento del protagonismo de las prácticas de negociación en los espacios domésticos y de pareja como consecuencia de transformaciones en las condiciones de existencia de la posmodernidad (Beck & Beck 1998; Giddens 1995).

autonomía relativa de los actores frente a las grandes lógicas de conjunto (Allain 2004). Las negociaciones constituirían así un modo de tratar las situaciones de tensión, centrándose en una zona intermedia entre la pura confrontación y la pura resolución de problema. En este sentido, no existiría tal cosa como la pura negociación, dado que se trataría de en todos los casos de formas mixtas entre los dos tipos relación extremos antes mencionados (Dupont 2004).

Esta vía para la negociación ha tenido también impacto en el estudio de las dinámicas domésticas y el diseño de políticas públicas dirigidas a los hogares. Cuestionando la idea de que los hogares puedan ser tratados como unidades coherentes de acción, Deniz Kandiyoti sugirió la existencia de pujas al interior de los hogares donde las mujeres “negociaban” su posición con los diferentes órdenes “patriarcales” (Kandiyoti 1988, 2005: 142). En igual sentido, Amartya Sen (1990) ha propuesto que tales disputas podían ser analizadas en términos de diferenciales en la capacidad de negociación de los miembros de los hogares.⁶

Otra versión a esta mirada de la negociación se encuentra en estudios contemporáneos sobre procesos de significación. En esta línea se ubica por ejemplo el texto de Siân Jones (2010) acerca de la construcción del sentido de “autenticidad”. La autora, al referirse a la “negociación de la autenticidad”, sitúa a dicha negociación como un proceso que, en primer lugar, permite construir, en su campo de estudio, el “sentido” de lo auténtico. La comunidad de hablantes de una lengua negocian –de modo cotidiano y con frecuencia casual– sus repertorios léxicos. En segundo lugar, en un segundo nivel de negociación “las personas usan la autenticidad para negociar su propio lugar en un mundo caracterizado por el desplazamiento” (Jones 2010: 186).

Pedro Estrada y Ruth Mercado (2008), al analizar la implementación de una política pública educativa en una escuela normal, recurren también a la idea de negociación al afirmar que los docentes “negocian el sentido” de la reforma. Al respecto, los autores afirman que se apoyan en el trabajo de Etienne Wenger (1998) al sostener que “la práctica pasa por el proceso de negociación de significado” (Estrada & Mercado 2008: 392).

6 Aunque varios los supuestos de Amartya Sen respecto de la autonomía en el manejo de los ingresos y el significado atribuido a éstos (Sultana & Busra 2013) han sido ampliamente cuestionados También es pertinente la crítica de Apffel-Marglin y Simon respecto a la decisión de Sen en dicha obra de atribuir intereses objetivos a los actores que estarían por encima de las percepciones de los mismos sujetos respecto de sus ideas del bienestar y de sus metas en la vida (Apffel-Marglin & Simon 1994: 34)

Si bien las implicancias de los efectos de poder ligados a la generalización de la noción de negociación para construir explicaciones de lo social exceden el alcance de este artículo, cabe señalar que se han alzado varias críticas al respecto. Según algunos autores, la noción de negociación es una metáfora que permite inscribir un conjunto de escenarios conflictivos en un marco más amigable, excluyéndose la rivalidad abierta, la lucha. Así, la negociación habría venido, en muchos casos, a resolver la “aversión liberal al conflicto” bajo un marco explicativo que excluye o negativiza la oposición agonística (West & Olson 1999: 242). A criterio de Thomas West, el enmarcamiento de las diferencias en esquemas de negociación no solo organiza la expresión de diferencias bajo las reglas de quienes tienen mayores márgenes de poder, sino que adicionalmente la negociación tiende a transformar la acción en lenguaje. Este manto de “civilidad” llevaría también, según este autor, a anular el espacio emocional de las resistencias (tales como el enojo, la incomodidad, la aversión) a través de los códigos de la cordialidad y la amabilidad que gobiernan el diálogo social correcto (West 1997: 13).

Kandiyoti (2005), por su parte, sugiere considerar las críticas que indican que, detrás de la noción de interés individual que se juega en los análisis de la negociación, subyace un modelo de “sí mismo” (*self*) ligado al ideal liberal de sujeto autónomo, individualista y productivo, arquetipo de la modernidad occidental. Aplicar este supuesto (la existencia de un interés propiamente individual de los actores) podría resultar problemático si se quiere considerar dimensiones más amplias de la subjetividad moderna (ej. las emociones, la intersubjetividad) e incluso absurdo en contextos en que la noción de sí mismo o de bienestar puedan verse embebidas irremisiblemente en espacios colectivos más amplios, como la familia cercana o de parentesco, la comunidad u otros lazos de pertenencia (Apffel-Marglin & Simon 1994: 36).

Marta Gutiérrez (2002), por su parte, al estudiar los acuerdos en espacios domésticos en España, sugiere que la metáfora de la negociación puede conducir erróneamente a subestimar las configuraciones institucionales de los intercambios que sitúan a mujeres y hombres en condiciones diferenciadas de legitimidad para ciertas actividades y roles. Al mismo tiempo, la autora alerta sobre el riesgo de subrepresentar la importancia del compromiso emocional de las partes (en el caso de parejas o familiares cercanos), en virtud de que la negociación representa tradicionalmente un proceso gobernado por la puja en pos del propio interés (Gutiérrez 2002: 66).

En mi propio trabajo (De Grande 2016), investigando los arreglos familiares para el cuidado de niños pequeños en la Argentina, he sugerido que las tomas de decisión que ocurren en dichos espacios domésticos no parecen bien comprendidas por la noción de ‘negociación intra-doméstica’. En este sentido, he sostenido que las estrategias familiares de cuidado tienen su origen en procesos abiertos de influencia donde los actores influyentes en las decisiones resultan ser, en muchos casos, externos a la unidad doméstica, a la vez que estos actores participaban como referentes-influyentes sin tener intereses de parte por las posiciones de un lado u otro de un campo posible de negociación en los mismos.

Finalmente, es posible afirmar, en términos generales, que esta vertiente de estudios sobre la negociación se relaciona con el poder disponible para influir en el curso de situaciones cotidianas. En este sentido, la negociación es vista como una instancia productora de nuevas reglas (Crozier 1973), como un factor o mecanismo que permite alterar estructuralmente los órdenes locales, antes que como un juego reglado o un proceso de producción de acuerdos dentro de un orden local (Reynaud 2003).

CONCLUSIÓN

Cabe señalar en este punto que ambas vertientes, a pesar de encontrarse en extremos opuestos en cuanto al modo en que relacionan la idea de negociación con los grados de libertad de los actores, no son por ello antagónicas, sino que más bien parecen abonar un terreno común de conocimiento. En ellas, la negociación aparece como un articulador entre los niveles estructural y subjetivo de la agencia individual. La negociación permite poner en evidencia dos ejes de tensión que condicionan las interacciones: por una parte, aquel donde las configuraciones institucionales buscan regular el comportamiento individual y, por otra, aquel donde los sujetos se ven provocados a cooperar y a rivalizar entre sí a partir de sus intereses y motivaciones para la acción. En el primer eje, las dinámicas de la negociación y las normativas institucionales se presentan como un factor restrictivo de la agencia individual. Al mismo tiempo, dicha agencia cuestiona, elude e infringe sistemáticamente dichas regularidades. En el segundo eje, las posiciones de intereses y de poder de los actores los muestran como seres complejos, capaces de adaptarse, competir y cooperar intersubjetivamente con fines comunes o divergentes.

Acorde con la afinidad que presenta con los modelos económicos, la primera corriente de estudios reseñada muestra la negociación como un mecanismo que, a pesar de su aparente impredecibilidad, opera en forma homeostática coordinando los intereses en juego. En el caso de la segunda corriente, la función de la negociación, por el contrario, da cuenta del carácter provisorio de los órdenes vigentes, abriendo la puerta a procesos ajenos a las normativas o los acuerdos preexistentes.

La negociación, como herramienta de análisis, se encuentra lejos de hallar una definición única u homogénea para su uso. Sin embargo, cerrar la brecha entre las dos corrientes que hemos presentado parece un camino necesario para lograr una mejor comprensión de la negociación como proceso concreto de interacción humana y como manifestación de los juegos del poder y la libertad individual. M

REFERENCIAS

- Abril, P., Amigot, P., Botía-Morillas, C., Domínguez-Folgueras, M., González, M.J., Jurado-Guerrero, T., Lapuerta, I., Martín-García, T., Monferrer, J., & Seiz, M. (2015). Ideales igualitarios y planes tradicionales: análisis de parejas primerizas en España. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150, 3-22.
- Allain, S. (2004). La négociation comme concept analytique central d'une théorie de la régulation sociale. *Négociations*, 2, 23-41.
- Anderson, P. (1983). Decision Making by Objection and the Cuban Missile Crisis. *Administrative Science Quarterly*, 28(2), 201-222.
- Apffel-Marglin, F. & Simon, S. (1994). Feminist Orientalism and Development. In W. Harcourt (Ed.), *Feminist Perspectives on Sustainable Development* (pp. 26-45). London: Zed Books.
- Axelrod, R. (1984). *The Evolution of Cooperation*. Nueva York: Basic Books.
- Bayati, M., Borgs, C., Chayes, J., Kanoria, Y., & Montanari, A. (2015). Bargaining Dynamics in Exchange Networks. *Journal of Economy Theory*, 153(C), 417-454.
- Beck, U. & Beck, E. (1998). *El normal caos del amor*. Barcelona: El Roure.
- Bennett, J. (2015). Narrating Family Histories: Negotiating Identity and Belonging through Tropes of Nostalgia and Authenticity. *Current Sociology*, s/n, 1-17.
- Binmore, K., Shaked, A., & Sutton, J. (1985). Testing Noncooperative Bargaining Theory: A Preliminary Study. *The American Economic Review*, 75(5), 1178-1180.
- Binmore, K. (2007). *Playing for Real*. Oxford, Mass.: Oxford University Press.
- Boudon, R. (1981). *La lógica de lo social. Introducción al análisis sociológico*. Madrid: RIALP.
- Bourdieu, P. (1987). *Cosas dichas*. Barcelona: Gedisa.
- Bülow, A. & Boje, D. (2015). The Antenarrative of Negotiation: On the Embeddedness of Negotiation in Organizations. *Journal of Strategic Contracting and Negotiation*, 1(3), 200-213.
- Che, Y. (2002). The Economics of Collective Negotiation in Pretrial Bargaining. *International Economic Review*, 43(2), 549-575.

- Colman, A. (2006). Thomas C. Schelling's Psychological Decision Theory: Introduction to a Special Issue. *Journal of Economic Psychology*, 27, 603-608.
- Crozier, M. (1964). Pouvoir et organisation. *European Journal of Sociology*, 5(1), 52-64.
- Crozier, M. (1973). The problem of power. *Social Research*, 40(2), 211-228.
- Crozier, M. (1974). *El fenómeno burocrático*. Buenos Aires: Amorrortú.
- Curhan, J. & Elfenbein, H. (2006). What Do People Value When They Negotiate? Mapping the Domain of Subjective Value in Negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(3), 493-512.
- De Grande, P. (2016). ¿Negociaciones o decisiones colectivas? Las dinámicas familiares tras la llegada de un bebé. *Entramado*, 12, 222-232.
- Druckman, D. (2003). *Negociación: de la Teoría a la Práctica*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Druckman, D. & Rosoux, V. (2016). Focal Points and Turning Points in Negotiation: A Comparative Analysis. *Negotiation Journal*, 32(2), 127-150.
- Dupont, C. (1994). *La négociation. Conduite, théorie, applications*. Paris : Dalloz.
- Elias, N. (1999). *Sociología fundamental*. Gedisa: Barcelona.
- Elster, J. (2005). L'usage stratégique de l'argumentation. *Négociations*, 4, 59-82.
- Estrada, P. & Mercado, R. (2008). Procesos de negociación de significado en una escuela normal mexicana. *Psicología & Sociedad*, 20(3), 391-401.
- Flores, M., Díaz, R., Rivera, S., & Chi, A. (2005). Poder y negociación del conflicto en diferentes tipos de matrimonio. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 10(2), 337-353.
- Förster, R. (2013). Micro-Sociology on the Rise: The Changing Sociological Field in the 1960s and the Case of Conversation Analysis. *The American Sociologist*, 44(2), 198-216.
- Garrido, A., Reyes, A., Ortega, P., & Torres, L. (2007). La vida en pareja: un asunto a negociar. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 12(2), 385-396.
- Giddens, A. (2004). *La transformación de la intimidad. Sexualidad, amor y erotismo en las sociedades modernas*. Madrid: Cátedra.
- Goffman, E. (1972). *Internados. Ensayos sobre la situación social de los enfermos mentales*. Buenos Aires: Amorrortú.
- Grosjean, M., Henry, J., Barcet, A., & Bonamy, J. (2004). La négociation constitutive et instituyente. Les co-configurations du service en réseau de soins. *Négociations*, 2, 75-90.
- Gutiérrez, M. (2002). Triángulo público, doméstico y privado, o ¿cómo negociar en pareja? *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 99(2), 61-85.
- Gutiérrez, A. (2007). *Pobre' como siempre*. Córdoba, Arg.: Ferreira.
- Haney, L. (2002). *Inventing the Needy: Gender and the Politics of Welfare in Hungary*. Berkeley: University of California Press.
- Herrera, M. (2016). La negociación en el proceso penal desde la dogmática del Derecho penal. Especial referencia a los ordenamientos español y peruano. *Política Criminal*, 11(21), 229-263.
- Jones, S. (2010). Negotiating Authentic Objects and Authentic Selves. *Journal of Material Culture*, 15(2), 181-203.
- Kandiyoti, D. (1988). Bargaining with Patriarchy. *Gender & society*, 2(3), 274-290.
- Kandiyoti, D. (2005). Rethinking Bargaining with Patriarchy. In C. Jackson & R. Pearson (Eds.), *Feminist Vision of Development: Gender, Analysis and Policy* (pp. 135-154). London: Routledge.
- Kuty, O. (2008). La naissance de la négociation 1933-1962. *Sociologies, théories et recherches*, s/n, 2-32.
- Lewicki, R. (1981). Bargaining and Negotiation. *EXCHANGE: The Organizational Behavior Teaching Journal*, 6(2), 33-42.

- Mansbridge, J. (2009). Deliberative and Non-Deliberative Negotiations. *HKS Faculty Research Working Paper Series (Harvard University)*. Working Paper No. RWP09-010.
- Mansbridge, J. & Martin, C. (Eds.) (2016). *Political Negotiation: A Handbook*. Washington DC: Brookings Institution Press.
- Marx, K. (2010). *Manuscritos económicos-filosóficos de 1844*. Buenos Aires: Colihue.
- Menkel-Meadow, C. (1983). Toward Another View of Legal Negotiation: The Structure of Problem Solving. *UCLA Law Review*, 31, 754-842.
- Monsalve, S. (2003). John Nash y la teoría de juegos. *Lecturas Matemáticas*, 24, 137-149.
- Morel, C. (2004). Variations sur la négociation tacite et le point focal de Thomas Schelling. *Négociations*, 1, 15-26.
- Nadai, E. & Maeder, C. (2008). Negotiations at all Points? Interaction and Organization. *Forum: Qualitative Social Research*, 9-1(32), 1-22.
- Nash, J. (1950). Equilibrium Points in N-person Games. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 36(1), 48-49.
- Péreau, J. (2012). Ariel Rubinstein: le maître de négociation. *Négociations*, 17, 9-16.
- Peterson, R. & Lucas, G. (2001). Expanding the Antecedent Component of the Traditional Business Negotiation Model: Pre-Negotiation Literature Review and Planning-Preparation Propositions. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 9(4), 37-49.
- Raiffa, H. (1982). *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge, Mass.: Harvard.
- Reif, J. & Brodbeck, F. (2014). Initiation of Negotiation and its Role in Negotiation Research: Foundations of a theoretical model. *Organizational Psychology Review*, 4(4), 363-381.
- Reynaud, J. (2003). La négociation, l'accord, le dispositif. In G. Terssac (Ed.), *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud* (pp. 179-190). Paris: La Découverte Recherches.
- Rubin, J. & Brown, R. (1975). *The Social Psychology of Bargaining and Negotiation*. New York: Academic Press.
- Rubinstein, A. (1982). Perfect Equilibrium in a Bargaining Model. *Econometrica*, 50(1), 97-110.
- Rubinstein, A. (2012). À propos de la lecture de deux modèles théoriques de négociation. *Négociations*, 17, 23-33.
- Schelling, T. (2003). *The Strategy of Conflict*. London: Harvard University Press.
- Sen, A. (1990). Gender and Cooperative Conflicts. In I. Tinker (Ed.), *Persistent Inequalities: Women and World Development* (123-149). New York: Oxford University Press.
- Strauss, A. (1978). *Negotiations. Varieties, Contexts, Processes, and Social Order*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Sultana, U. & Busra, I. (2013). Revisiting 'Bargaining'. Reflections on Feminist Extensions of Sen's Household Bargaining Model: Case Studies of Gendered Labour Regime. *International Journal of Research in Humanities, Arts, and Literature*, 1(2), 39-46.
- Wenger, E. (1998). *Comunidades de práctica. Aprendizaje significativo e identidad*. Madrid: Paidós.
- West, T. & Olson, G. (1999). Rethinking Negotiation in Composition Studies. *JAC: A Journal of Rhetoric, Culture, and Politics*, 19(2), 241-251.
- West, T. (1997). Differencing Negotiation. *Composition Studies*, 25(2), 7-18.
- Young, P. (1992). Negotiation analysis. In P. Young (Ed.), *Negotiation analysis*. Michigan: The University of Michigan Press.
- Zartman, I. (1997). The Structuralist Dilemma in Negotiation. In R. Lewicki, R. Bies, & B. Sheppard (Eds), *Research on Negotiation in Organizations. Vol. 6* (pp. 227-246). Bingley: Emerald Group.

SOBRE EL AUTOR

Pablo de Grande. PhD en Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Quilmes. Investigador en Sociología de la Infancia en la Universidad del Salvador, Instituto de Investigación en Ciencias Sociales de Argentina y Profesor titular en el seminario Sociología de las Relaciones Sociales de la carrera Sociología de la misma universidad.

CONTACTO

pablodg@gmail.com

Recibido: mayo 2017

Aceptado: agosto 2017

REVISTA MAD | MAGÍSTER EN ANÁLISIS SISTÉMICO APLICADO A LA SOCIEDAD

ISSN 0718-0527

Departamento de Antropología

Facultad de Ciencias Sociales

Universidad de Chile

☒ Avenida Capitán Ignacio Carrera Pinto 1045 Ñuñoa 7800284 | Santiago | Chile

☎ +56 2 29787760

@ revistamad.uchile@facso.cl

🌐 www.revistamad.uchile.cl

→ [RevMadUChile](#) Twitter | Facebook