

CONCILIANDO

NOTA DEL PRESIDENTE

Tenemos el agrado de presentar el segundo número de **CONCILIANDO**, publicación que gracias al apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo, pretende llenar un espacio informativo en el área de resolución de conflictos en el Perú.

El presente número contiene artículos vinculados a las ventajas que ofrece la colaboración en las alianzas corporativas, aportes de especialistas nacionales y extranjeros en resolución de conflictos, informes sobre proyectos ejecutados por APENAC, y los resultados de una encuesta efectuada por DATUM a nivel nacional que demuestra la mayoritaria inclinación de nuestra población por resolver sus conflictos directamente, sin necesidad de llegar al Poder Judicial.

El estudio antes citado plantea una incógnita, ya que si la población peruana se inclina por resolver sus conflictos mediante acuerdos directos, u otros medios consensuales que implican no iniciar acciones judiciales, ello contradice la realidad de un Poder Judicial sobrecargado de procesos judiciales. Una aproximación a esta incógnita puede encontrarse en el rol que cumple la profesión legal ante una inadecuada formación universitaria excesivamente litigiosa.

Aprovechamos esta oportunidad, para informar a nuestros lectores que Howard Raiffa, mundialmente reconocido como el padre del "análisis de decisiones" y "teoría de juegos" aplicados a la negociación, estará visitando Lima en el mes de Abril para dictar una conferencia sobre esos temas.

Como siempre, agradeceremos nos envíen contribuciones vinculadas al área de resolución de conflictos, así como sugerencias para nuestros próximos números.

EN ESTE NUMERO

La Colaboración como ventaja clave	2
La Conciliación Administrativa Laboral (1994 - 1996)	5
Mecanismos Alternativos de Solución de Conflictos	6
Publicaciones	7
Conciliación Vecinal: Una Experiencia a tomar en cuenta	8
La Conciliación: Principios e Implementación Estructural	11
Primera Conferencia Internacional sobre Conciliación	13
¿Mentalidad Resolutiva?: Sí sabe, sí opina	14
Howard Raiffa dicta Conferencia en Lima	16
Calendario de Eventos Internacionales	16

¿ MENTALIDAD RESOLUTIVA ? : SÍ SABE, SÍ OPINA

Es en este contexto que se repotencian los denominados Mecanismos Alternativos para la Resolución de Conflictos, como una vía diferente de obtener la satisfacción de los intereses, tradicionalmente confrontados en el plano judicial, con las características que ya todos conocemos.

El hombre tiende a calificar al conflicto como un fenómeno negativo, sinónimo de enfrentamiento, pelea, disputa, pleito, controversia, litis, diferencia, litigio, etc., todos estos conceptos con una carga condicionante tan fuerte, que aparentemente sólo esa connotación psicológica negativa está presente en el esquema mental del ser humano promedio, si cabe la expresión. Sin embargo, a nivel inconsciente, se observa que se mantiene la expectativa de utilizar al conflicto en su verdadera dimensión. En otras palabras, como una coyuntura necesaria que impulsa la dinámica social, y que permite superar circunstancias antes que se conviertan en frustraciones, generadoras de instintos autodestructivos; idea concordante con el pensamiento del filósofo español Ortega y Gasset: «...yo soy yo y mis circunstancias; si no las salvo a ellas, no me salvo a mí».

Esta expectativa se manifiesta cuando las personas que se encuentran en una situación potencial o real de conflicto, exteriorizan su deseo de lograr un acuerdo mediante el diálogo, sin tener que ad-

...a nivel inconsciente se observa que se mantiene la expectativa de utilizar al conflicto en su verdadera dimensión...

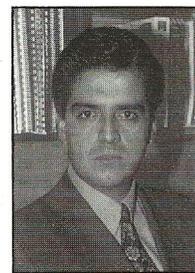
judicarlo a un tercero la responsabilidad de dirimir la controversia, manteniendo así el control de las posibilidades

de satisfacción que las propias partes evaluarán, conforme a criterios externos tales como el valor de mercado, la costumbre, el precedente, la reciprocidad, la Ley, la opinión de un perito, etc., que buscan determinar la justicia y validez de cada opción propuesta por las partes, siendo tales criterios legítimos cuando sean uniformes a los sujetos involucrados.

Tal deseo se vuelve cada vez más frecuente en el marco de la agitada y violenta vida moderna, en donde lo más rápido, económico y simple, es considerado lo más conveniente, y hasta justo, siguiendo la perspectiva pragmática de las nuevas tendencias de la filosofía del derecho que consideran a los elementos orden, estabilidad y seguridad como base estructural de la justicia, fin último del derecho.

Es en este contexto que se repotencian los denominados Mecanismos Alternativos para la Resolución de Conflictos, como una vía diferente de obtener la satisfacción de los intereses, tradicionalmente confrontados en el plano judicial, con las características que ya todos conocemos. Cabe destacar que dicha alternatividad no implica exclusión o desprecio respecto a la función desempeñada por el órgano jurisdiccional; por el contrario, implica una retroalimentación enriquecedora constante, que favorezca una mutua eficacia en beneficio de los intereses permanentemente en juego de los justiciables.

La conciliación como uno de estos mecanismos, constituye la elección más viable a entender del sujeto común, de-



CHRISTIAN STEIN
Consultor de Proyectos

bido al alto grado de satisfacción de intereses que implica para las partes involucradas en un conflicto, sin descuidar lo concerniente a la relación entre ellas,

...cambiando los conceptos de problema por el de proyecto de solución, competencia por cooperación y discusión por diálogo, siendo los mismos involucrados los que resuelvan su conflicto de intereses.

por un tercero facilitador, técnico e imparcial, que utiliza herramientas del lenguaje a fin de aclarar percepciones y compatibilizar criterios, rompiendo el juego de posiciones, fijando a las partes en sus verdaderos intereses, separando a las personas del conflicto y enfrentándolas a él, cambiando los conceptos de problema por el de proyecto de solución, competencia por cooperación y discusión por diálogo, siendo los mismos involucrados los que resuelvan su conflicto de intereses.

Las consideraciones antes expuestas, refuerzan su sentido gracias a una encuesta realizada en el mes de

setiembre de 1,996 por la empresa especializada Datum Internacional S.A., por encargo de la Asociación Peruana de Negociación, Arbitraje y Conciliación -APENAC-, cuyas características generales y datos relevantes detallamos a continuación:

Marco Referencial del Universo Materia de Muestreo

Entrevistas: 1,216

Población:

- Hombres y mujeres entre 18 y 65 años, residentes en zonas urbanas, pertenecientes a todos los niveles socioeconómicos.

Condición:

- No trabajen o tengan relación directa con el Poder Judicial.
- No estudien o hayan estudiado derecho.

Ámbito Geográfico:

- Ciudades de Lima, Arequipa, Huamanga, Chiclayo y Huancayo.

Diferenciación:

- Litigantes y Público en general.

Rasgos Sintomáticos respecto a la existencia de preferencia por acuerdos directos:

- 73 % afirmó conocer alguna forma de solucionar los problemas sin la necesidad de llegar a un juicio.
- 81 % afirmó su preferencia por un arreglo antes que un juicio, aunque no salgan favorecidos del todo.
- 83 % manifestó su preferencia por la solución inmediata a los problemas legales mediante un acuerdo.
- 94 % evidencia una disposición favorable hacia la solución de

problemas sin la necesidad de llegar a un juicio, estando dispuestos a reunirse con la persona en conflicto a fin de darle una solución directa.

- 79 % estaría dispuesto a permitir la intervención de una persona imparcial que ayude a solucionar su problema.

Los datos estadísticos señalados evidencian una marcada inclinación por la solución de los conflictos, denominados por algunos como «problemas legales», sin la necesidad de llegar a un proceso judicial, denotándose a su vez la existencia de una mentalidad resolutive, la que se manifiesta inconscientemente, a pesar de encontrarse encubierta por la costumbre generalizada de judicializar la resolución de conflictos, adjudicándole dicha función al órgano jurisdiccional.

El desarrollo de dicha mentalidad resolutive tiene que ser fomentado mediante la realización tanto de charlas con carácter de aproximación motivacional dirigidas a profesionales en general, en cuanto a la naturaleza y operatividad de los Mecanismos Alternativos para la Resolución de Conflictos, debido al desconocimiento actual respecto al tema; como por la implementación de cursos obligatorios dirigidos a escolares y universitarios, con el fin de generar en los educandos

la formación de la mentalidad resolutive en cuestión a nivel primario, secundario y superior, que les permita acceder a los conceptos básicos concernientes a la Teoría del Conflicto y los métodos autocompositivos de solución de controversias.

Resulta necesario el establecimiento de una red social de Mecanismos Alternativos para la Resolución de Conflictos basada principalmente en la conciliación, tendiendo a comprometer en esta labor a todas aquellas instituciones con representatividad y vocación de permanencia, tales como los colegios profesionales, universidades, municipalidades, iglesias, Policía Nacional, cámaras de comercio, consultorios jurídicos gratuitos, etc. que tengan la capacidad de coadyuvar en la consecución del objetivo de promoción y difusión de tales mecanismos así como creación y administración de Centros de Conciliación, capacitando técnicamente a personal especializado en un tema que por su naturaleza se configura como interdisciplinario, rompiendo con el viejo paradigma consistente en la creencia de que los únicos capaces de administrar conflictos son aquellos profesionales vinculados con el derecho, estimulándose de esta manera a la ciudadanía a asumir de una forma objetiva, madura y desapasionada la resolución de sus propios conflictos. 

*Taller de
Capacitación en
Técnicas de
Negociación y
Conciliación
-Arequipa,
diciembre de 1996-*

