

# TALLER MOVIMIENTOS SOCIALES

3ª y 4ª Sesión – 17 y 24 de mayo de 2007 Parroquia de Entrevías

El **conflicto** forma parte de la convivencia humana y de la convivencia social. Sin embargo, no siempre aflora. Los movimientos sociales, sin embargo, son una **expresión y explicitación del conflicto** entre dominantes y dominados en el espacio social. Por ello nos planteamos cómo abordar los conflictos entre las partes, centrando la reflexión no tanto en los conflictos internos, que existen, sino en los que aparecen con los espacios dominantes.

En esa expresión del conflicto, los movimientos sociales pueden ser capaces, a la par que van construyendo identidades –no sólo se pronuncian “en contra”- de ir compartiendo una acción colectiva e imaginando una situación distinta que conlleva actuar rompiendo los límites para conseguir cambios sociales. Todo ello, inevitablemente, genera conflicto.

Los conflictos aparecen cuando una de las partes entiende que sus objetivos son obstruidos por el otro, es decir, **uno siente que pierde, en beneficio exclusivo del otro, a quien no otorga en principio ninguna legitimidad para el mencionado beneficio**. Habitualmente esto genera una activación emocional y una defensa a ultranza de la propia posición.

Si el conflicto se intensifica, lo cuál –en principio- no es ni bueno ni malo, sí que conviene estar atentos a que normalmente esto conlleva caer en la dinámica acción-reacción, aumentando el malestar interior y una cierta percepción selectiva: no ves lo bueno del otro y lo atribuyes al azar, mientras que las acciones negativas se perciben como intencionales y perversas. Las partes, al final, han invertido tanto que se perciben con necesidad de ganar y de derrotar, convirtiéndose ello en un fin en sí mismo, porque se acaba sintiendo que se cuestiona la propia identidad y la propia imagen.

Cuando el diálogo es difícil o se torna como no posible, la lucha se convierte en necesaria, pero teniendo siempre claro que el **objetivo será crear condiciones de diálogo**, estableciendo una nueva relación de fuerzas que obligue al otro a reconocerse como un interlocutor, si no válido, sí al menos necesario.

Difícilmente podrá resolverse el conflicto desde el planteamiento “yo gano – tú pierdes” (lo que técnicamente se llama “Suma cero”), sino –en todo caso- desde el “**yo gano – tú ganas**”, reconociendo la legitimidad de los objetivos, necesidades e intereses de las partes y buscando beneficios mutuos y soluciones aceptables para ambas partes.

Revisamos algunas de las claves que se tornan importantes para resolver adecuadamente los conflictos:

- a) **Separar a las personas de los problemas**. Si se personaliza el conflicto, es mucho más difícil poner racionalidad en las partes.

- b) ***Centrarse en los intereses, no en las posiciones.*** Las posiciones suelen ser inamovibles y no permiten flexibilidad. Los intereses, al menos en parte, pueden tener algo en común.
- c) Cultivar una cierta “***empatía moral***”, para intentar entender la lógica del otro, aunque no la compartas.
- d) Antes de tomar decisiones, ***generar alternativas y posibilidades***, de una manera creativa y constructiva y, además, posibilista. Han de tener en cuenta la perspectiva del otro. Difícilmente se resuelve un conflicto –a no ser por eliminación del otro- si no se facilita una salida honrosa y digna a este último.
- e) Importancia de definir cuáles son los ***mínimos que no son negociables***. Obviamente, han de ser mínimos, pues la tendencia es a apreciar todo lo tuyo, en su conjunto, como esencial, lo que no suele ser así.
- f) Basar los ***resultados en criterios objetivos***, lo que disminuye la posibilidad de frustrarse con las resoluciones finales.
- g) Un ***enfoque hacia el futuro***. No se trata de defender la nostalgia del pasado, sino de abrir la perspectiva hacia los procesos a ir creando mañana.

Trabajamos también la figura de la ***mediación*** para los conflictos. Lo interesante es que los mediadores tengan el reconocimiento de ambas partes. No se trata tanto de buscar representantes-portavoces de cada una de las partes, sino de encontrar interlocutores que puedan realmente ser escuchados por las distintas partes del conflicto.

Terminamos reflexionando sobre la dificultad de perseguir que el otro te entienda (caso, por ejemplo, muy común en los conflictos padres-hijos), sino más bien intentar que a uno se le pueda aceptar desde la diferencia.

Nos quedaron en el tintero temas tan importantes como la ***participación*** y la militancia (procesos de comunicación interna, de toma de decisiones, de liderazgos, etc.) y la discusión sobre la necesidad de “***espacios asistenciales***” dentro de los movimientos sociales.

El próximo jueves terminará el taller y se intentará hacer una síntesis de todo ello.