



II Jornadas de Investigación en Humanidades

30, 31 de agosto y 1 de septiembre 2007

Universidad Nacional del Sur
Departamento de Humanidades
Bahía Blanca, Argentina

Auspiciantes:

**Fundación Ezequiel
Martínez Estrada**

**Cátedra Libre de
Derechos Humanos del
Departamento de
Humanidades de la
Universidad Nacional
del Sur**

**Los temas, la teoría y el método en torno a la negociación en Castilla
(siglos XIV y XV).**

Laura Carbó
Universidad Nacional del Sur
lcarbo@criba.edu.ar

Al generar un espacio académico de discusión y difusión de investigaciones realizadas en el ámbito de las Humanidades estas jornadas nos permiten abordar los temas que nos preocupan desde el punto de vista teórico y metodológico. Mi propuesta de debate gira en torno a los recursos presentes en el proceso de resolución de disputas dentro del ámbito de las relaciones entre nobleza y monarquía en los siglos XIV y XV en Castilla. La hipótesis fundamental es que la negociación es un método alternativo de resolución de disputas en el ámbito de la Baja Edad Media española. Decimos alternativo, ya que existen otras formas de dirimir las querellas, como son el uso de la fuerza o el recurso del derecho. Si hablamos de negociación es imprescindible analizar el conflicto medieval y sus características, para poder evidenciar más claramente los procesos utilizados para prevenir, controlar o resolver los múltiples problemas que enfrentan los poderes en pugna.

1. Estado de la cuestión

El estudio abarca la actividad de dos sectores fundamentales de la vida política, social y económica del período: la monarquía y la nobleza. Estos son los actores fundamentales que tomaremos como ejes dinamizadores del proceso negociador: limitación que nos hemos impuesto, ya que estos procesos de resolución de conflictos también pueden ser rastreados en otros sectores e instituciones, como en las Cortes, concejos de las villas, etc., pero a fin dar un marco a nuestro estudio lo restringimos al grupo mencionado. También evitamos los procesos que involucran a la Iglesia en sus manifestaciones temporales, ya que merecen un estudio particularizado por la larga tradición y la multiplicidad de medios de que dispone esta institución.

La copiosa historiografía medieval que se ha editado desde los años 70 hasta la actualidad referida a las relaciones entre estos sectores de poder analiza diversos aspectos, pero hemos detectado un ámbito del cual no se ha hecho un análisis integral y metódico, como es la práctica de los procesos de negociación para la resolución de conflictos. Estos procesos comunicacionales establecen una relación de confrontación y alianzas alternadas, básicamente en una dinámica política que garantiza la gobernabilidad en un período de profunda crisis, que se entrelaza con toda la problemática socioeconómica, militar y jurídica que debo contemplar a la hora de realizar un estudio profundo del tema. Estos espacios de negociación no se han concebido hasta ahora como un recurso cada vez más utilizado en las relaciones entre los privilegiados, como un método de costos de resolución más bajos, en relación con los recursos siempre vigentes del derecho y de la guerra. En resumidas palabras no existen propuestas bibliográficas que detallen estos procesos en la Edad Media, si bien el tema se soslaya en tratados sobre relaciones internacionales, instituciones políticas, relaciones económicas, sociedad y cultura.

La bibliografía actual sobre negociación insiste en que este método ha pasado a ser el proceso de toma de decisiones predominante en nuestra época contemporánea, en los ámbitos del estado, como en la empresa y en nuestra vida personal. En una descripción simplificada de la Historia se sostiene que en las sociedades agrícolas complejas como la medieval, donde los recursos básicos son la tierra y el poder, el sistema de toma de decisiones se efectuaba a través de las órdenes unilaterales provenientes de un sector de privilegiados y la coerción ejercida sobre los dependientes. Sin embargo, en un análisis minucioso de las fuentes encontramos procesos negociadores que determinan una manera más compleja, racional y cooperativa de resolución de la conflictiva medieval. Por cierto estos procesos tienen sus particularidades debido a las complicadas redes de relación que vinculan a los actores como las alianzas familiares, señoriales, espirituales, legales, institucionales, etc., que caracterizan de una manera muy singular el modo de resolver, prevenir o minimizar las disputas. Se evidenciaría que la búsqueda del consenso para garantizar acuerdos duraderos y eficientes también constituyó en la Baja Edad Media un recurso cada vez más utilizado por los sectores dirigentes.

2. El marco teórico

Es necesario subrayar que las categorías de investigación son provistas por la teoría del conflicto y la negociación elaborada a partir de la segunda mitad del siglo XX y que hasta el momento ha dado como resultado una abundante bibliografía, incluso contamos con una vasta divulgación en la Argentina a partir de jerarquizados centros de estudio. De allí que se recurra a marcos teóricos de otras ciencias que completan la aproximación histórica, como los conceptos provenientes del Derecho, de las Ciencias Políticas, de la Sociología, de la Psicología Social, de las Ciencias de la Administración, de la Economía, etc.

La teoría del conflicto considera a la confrontación entre las partes como un hecho consumado y estudia el comportamiento a que da lugar. Prácticamente el conflicto es considerado una competición en la que las partes interactúan para obtener el éxito, o más específicamente, para alcanzar sus intereses. Se replantea la valoración negativa tradicional y se considera al conflicto como un mecanismo de innovación y cambio social.

La principal implicancia de la teoría del conflicto es el reconocimiento de la "funcionalidad" del mismo. Si bien se han esgrimido diferentes justificativos morales del conflicto, como los de la Guerra Santa, muy difundidos durante el medioevo, es recién a partir de esta postura que el conflicto comienza a ser visto como una relación social con funciones positivas para la sociedad humana, en tanto y en cuanto se puedan mantener bajo control sus potencialidades destructivas y desintegradoras.

La teoría del conflicto manifiesta que además de los intereses encontrados u opuestos de los actores existen los intereses comunes, siempre presentes en estos procesos, ya que el conflicto puro, en el que todos los intereses de los antagonistas sean completamente opuestos es un caso excepcional. Esta afirmación supone que todo proceso conflictivo es factible de ser solucionado a través de una negociación.

3. Temas de la investigación

La negociación suministra variadas posibilidades de investigación que sintetizamos a continuación en los siguientes objetivos particulares:

- a. Establecer cuáles son los conceptos referidos a conflicto y negociación utilizados en las fuentes, y los alcances de estos términos en relación con las definiciones actuales relativas a esta área de investigación. Visualizar en qué medida los términos *negocio* y *negociación* son equiparables a las aplicaciones contemporáneas.
- b. Mostrar cómo se percibe el conflicto en la Baja Edad Media española, sus posibles causas a la luz de la opinión de los cronistas. Establecer un esquema de tipos de conflictos y realizar una comparación con las categorías vigentes: conflictos de recurso, de método y de valor. Evaluar el conflicto como proceso dinámico.
- c. Describir el paradigma caballeresco en el escenario de la negociación y la adaptación de las tradicionales formas de vida y concepciones a los métodos consensuados de resolución de disputas. Establecer si se trata de un liderazgo más racionalmente concebido en el marco de una organización estatal en auge.
- d. Considerar las estrategias de prevención del conflicto en las siguientes esferas:
 - d.1. Los vínculos transversales (de parentesco, crianza y/o vasalláticos) que cruzan las líneas de conflicto.
 - d.2. La satisfacción de las necesidades básicas por parte del proveedor (jefe de familia, criador, gobernante, etc.) reduciendo así las probabilidades de conflicto.
 - d.3. La formación de habilidades para neutralizar o resolver el conflicto en forma cooperativa.
 - d.4. La legislación que frena el conflicto.
- e. Analizar la negociación medieval como proceso comunicacional de resolución de disputas, distinto al recurso de la fuerza o el derecho.
- f. Detallar el método de la negociación medieval: los estilos (competitivo, colaborativo, posicional).
- g. Describir los espacios creados al efecto de la negociación.
- h. Especificar los tiempos y el ritmo de las negociaciones.
- i. Examinar los procedimientos de negociación en situación de crisis: el enfriamiento y la disuasión del uso de la fuerza.
- j. Describir el perfil del negociador medieval: sus capacidades, sus facultades, los estilos.

- k. Individualizar el papel de los terceros en la negociación: los facilitadores, los conspiradores.
- l. Detallar los instrumentos de la negociación: la adulación, la intimidación, la humillación, la manipulación, la influencia de las minorías activas, el protocolo.
- m. Enunciar el resultado escrito del acuerdo: los capítulos que certifican la concordia.
- n. Indicar los procesos que siguen al fracaso de la negociación: la necesidad de dirimir por derecho o por la fuerza, los esfuerzos por volver al circuito del diálogo.
- o. Considerar la mediación como negociación asistida por un tercero neutral. Establecer las características del mediador medieval (el enviado papal, la mujer, el rey extranjero, el príncipe heredero, etc.)
- p. Descubrir el arbitraje medieval como un procedimiento basado en el derecho, con un dictamen al que deben someterse las partes. Mostrar los procesos “híbridos” que surgen a partir del fracaso de la negociación.

4. Método

El presente estudio sigue las pautas de la metodología de investigación histórica. Primero se ha realizado una sistemática lectura de fuentes editadas existentes en las bibliotecas especializadas locales para individualizar los procesos negociadores ocurridos durante los siglos XIV y XV, que han sido de suficiente magnitud como para ser rescatados por la historiografía de la época. Seguidamente se proyecta un examen crítico de las fuentes para determinar sus generalidades, la época y el lugar de origen, y las recíprocas relaciones de dependencia entre los documentos. Una vez establecidas las negociaciones como un hecho histórico se procederá a su análisis siguiendo las categorías y conceptualizaciones actuales, en una estructura de comparación de contenidos, métodos, instrumentos, individualidades, escenarios, etc. Finalmente se realizará una construcción y síntesis histórica de los recursos puestos en práctica por los castellanos para resolver o controlar el conflicto medieval.

La investigación incluirá estudio de casos representativos de la negociación medieval, procesos históricos en los que se evidencia la tendencia a la resolución consensuada de disputas. Estos acontecimientos son esenciales para la evaluación de nuestra hipótesis ya que demostrarían una tendencia, una propensión de los líderes por alcanzar acuerdos

eficientes, disminuyendo costos de resolución y garantizando la trascendencia de sus convenios.

5. Bibliografía y fuentes:

. Bibliografía en la que se abordan temas relativos a los actores de la negociación bajomedieval española (como la nobleza y la monarquía); los espacios de acción de los protagonistas; las reglas de relaciones recíprocas, las instituciones que los vinculan, la formación de lazos de parentesco, crianza, educación, matrimoniales; la normativa que regula las relaciones; la conflictividad y las luchas políticas; la tendencia a la especialización de los funcionarios estatales; la ideología del poder monárquico y sus expresiones de la cultura institucional.

. Bibliografía general sobre temas medievales e historia de Castilla para el siglo estudiado (historia política, historia de las ideas políticas, desarrollo del derecho español y de las relaciones internacionales, etc.)

. Bibliografía sobre “teoría de la negociación”, “teoría del conflicto” o “teoría de la estrategia”, básicamente seguidores de la Escuela de Negociación de Harvard, con publicaciones extranjeras (norteamericanas y francesas) y nacionales que siguen el mismo enfoque. Otras corrientes como la escuela de mediación “transformativa” o “circular narrativa” también son consultadas para el análisis de los procesos de negociación asistida por terceros. Esta bibliografía se completa con los aportes de las Ciencias Jurídicas (específicamente el ámbito de la mediación y arbitraje), de la Sociología (diseño de sistemas para la resolución del conflicto, naturaleza cíclica y dinámica del conflicto interpersonal), de la Psicología Social (estudio de la conducta social, rol de las minorías activas, descripción de las necesidades y motivaciones humanas, etc.), de las Ciencias Políticas y de las Relaciones Internacionales (recursos de la negociación para la obtención y prolongación en el poder, la negociación dentro de los mismos marcos culturales y el encuentro de culturas, esquemas de cooperación y competición).

. Atlas históricos relativos a la época y escenario analizado.

. Diccionarios especializados.

. Fuentes editas: los documentos están disponibles en las siguientes instituciones: Biblioteca Nacional, Instituto de Historia de España, Instituto de Historia del Derecho, Biblioteca del Secrit-Conicet, Biblioteca de la SAEMED, Biblioteca de los Maestros, Biblioteca de la UCA, Biblioteca de la USAL, Biblioteca Arturo Marasso de la UNS.

Los documentos de archivo son generosamente suministrados por medievalistas reconocidos de nuestro ámbito.