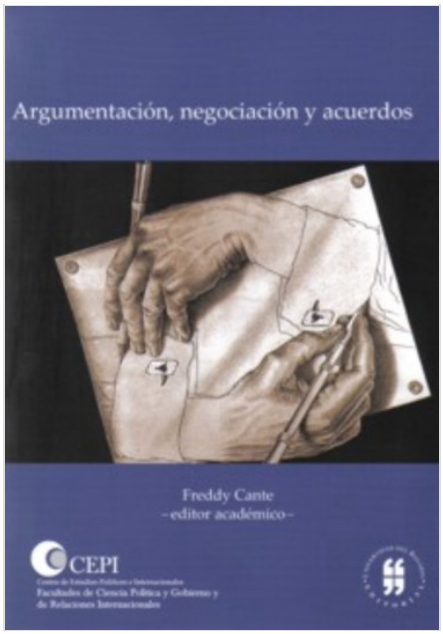
Argumentación, negociación y acuerdos



Autor

Freddy Cante

Sinopsis

En las democracias existen al menos tres métodos falibles y aún limitados para lograr consensos, a saber: la votación (simple agregación de preferencias electorales), las negociaciones (estrategias y mercado electoral) y la argumentación (discusión pública para tratar de cambiar los puntos de vista y aún las preferencias). En los regímenes autoritarios y en situaciones de conflictos extremos (guerras de carácter étnico, civil, religioso, etc.), los mencionados métodos presentan más limitaciones. A esto se suma que los acuerdos, cuando son posibles, distan del consenso y son más próximos a situaciones de convivencia inestable o adaptación. En este libro confluyen los aportes de autores nacionales e internacionales que ofrecen soluciones factibles para resolver conflictos como el colombiano. Muestran mejoras o métodos complementarios a la argumentación y la negociación y, por cierto, sugieren posibilidades de acuerdos más estables y menos propensas a la violencia.

FC

Sobre el autor

Freddy Cante

Candidato a Doctor en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Asesor en los temas de resistencia civil, acción política no-violenta y reconciliación, políticas promovidas por las alcaldías de Mockus y Garzón.

Escanea para ver en línea

Impreso

Año de publicación: 2008

Presentación: Trade paperback (EE.UU) (Tapa blanda o Bolsillo)

Tamaño: 24 x 17 x 1.8 cm

Número absoluto de páginas: 376 Páginas

ISBN13: 9789588378299

$55.000 COP

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen



Palabras clave

Electoral; Conflictos; Acuerdos; Argumentación jurídica; Conflicto; Negociación; Elecciones; Discusión pública; Derecho electoral

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen