

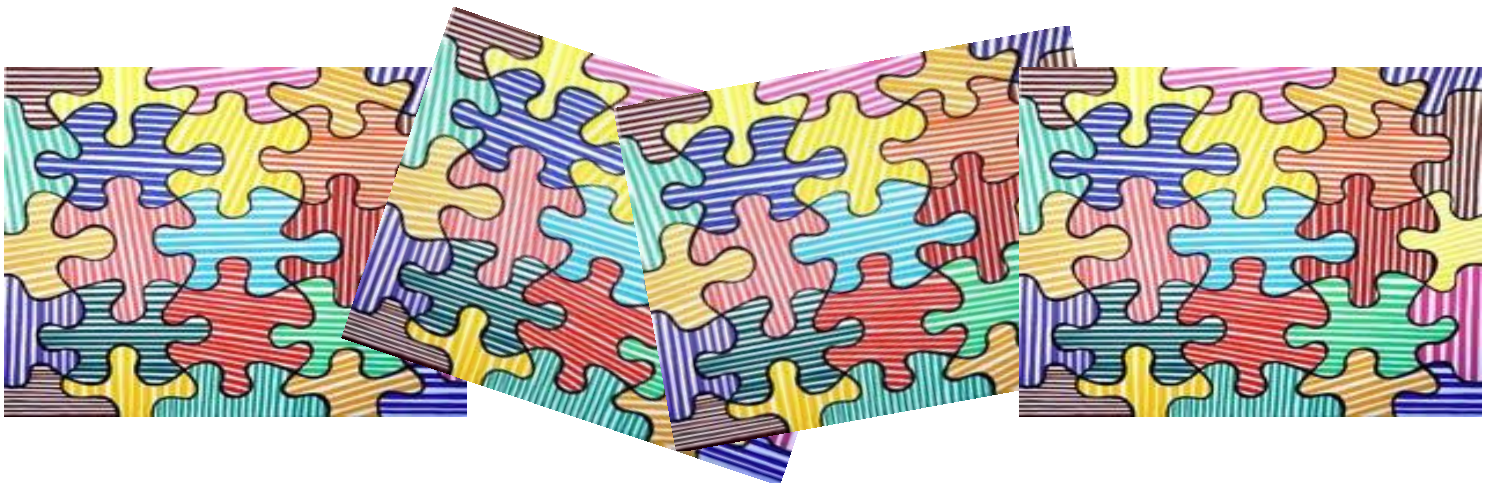
GENERACIÓN DE CONSENSO: NUEVAS METODOLOGÍAS PARA GESTIONAR LOS CONFLICTOS E IMPLICAR A LAS PERSONAS

Septiembre 2017

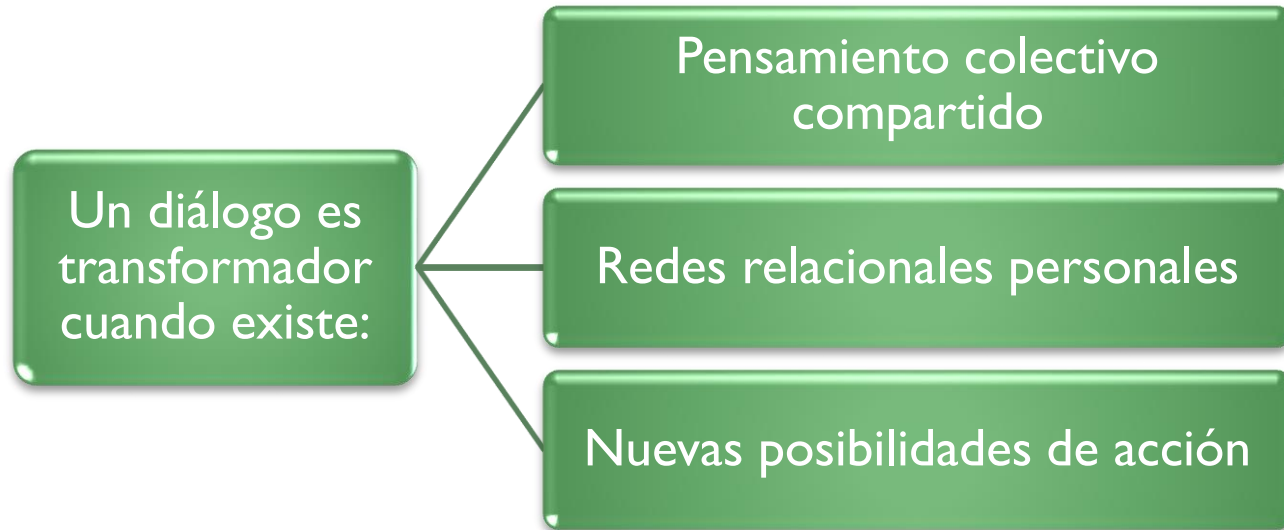


Diálogos transformadores...

- Existen nuevas metodologías para gestionar los conflictos e implicar a las personas.
- Los diálogos transformadores son maneras deliberadas y cooperativas de crear lo que deseamos.
- Son aquellos con la capacidad de ser efectivos en relación con el cambio, ser inclusivos con todas las personas participantes, reconocer y recuperar los recursos, promover la inteligencia colectiva y las innovaciones necesarias, para incrementar así la convivencia y la efectividad en las temáticas consideradas.



Diálogos transformadores...





1. DIÁLOGOS APRECIATIVOS

2. TECNOLOGÍA DEL ESPACIO ABIERTO

3. PROYECTO DE CONVERSACIONES PÚBLICAS

4. WORLD CAFÉ

I. Diálogos apreciativos...

- Es una herramienta que se fundamenta en la **Indagación Apreciativa**.
- **Indagar** es el acto de explorar o descubrir. Se refiere a la acción de preguntar y estar abierto a nuevas potencialidades y posibilidades.
- **Apreciar** es simplemente valorar y reconocer lo mejor de las organizaciones y las cosas. Se trata de afirmar las fortalezas, los éxitos y potencialidades, percibir lo que da vida. También se relaciona con el incremento de este valor.



2. Tecnología del espacio abierto...

- La Tecnología del Espacio Abierto es una metodología que permite a los grupos, ya sean grandes o pequeños, autoorganizarse para trabajar con un alto grado de efectividad sobre temas complejos.
- Esta metodología se fundamenta en la creación de un contexto en el que sea posible la combinación de sinergias positivas, con actividades significativas.



3. Proyecto de Conversaciones Públicas...

- La transformación del conflicto mediante el diálogo.
- Parte de la idea de la conversación como base de la convivencia, la naturaleza intercultural de los conflictos y la disminución de los prejuicios
- Son útiles en situaciones en las que el silencio, el enojo y la resignación no permiten establecer vínculos entre las personas.
- Esta metodología se apoya en la preparación de los participantes, los contextos, los facilitadores y el diseño conversacional para reconducir conversaciones polarizadas, promoviendo el trabajo cooperativo con las personas implicadas en el conflicto.

4. World café...



“Crear un futuro positivo comienza con la conversación humana. La inversión más simple y más poderosa que cualquier miembro de una comunidad u organización puede hacer para la renovación, es empezar a conversar con otra gente como si las respuestas importaran”



Es una forma intencional de crear una red viva de conversación en torno a asuntos que importan

Es un proceso creativo que lleva a un diálogo colaborativo

Es un espacio en el que se comparte el conocimiento y la creación de posibilidades para la acción en grupos de todos los tamaños

Los 7 principios del *world café*



Establecer el contexto



CUÁL ES EL TEMA O EL ASUNTO QUE QUEREMOS ABORDAR O EXPLORAR

CUÁL ES EL MEJOR RESULTADO QUE PODEMOS PROYECTAR

A QUIÉN ES NECESARIO INVITAR PARA QUE PARTICIPE EN ESTA
CONVERSACIÓN

CUÁNTO TIEMPO TENEMOS PARA LAS PREGUNTAS

Se trata de identificar el propósito: “cuando tienes una idea clara de qué y del por qué de tu *Café*, el cómo se resuelve es mucho más sencillo”.

Crear un espacio acogedor



ENTORNO CÁLIDO, ACOGEDOR Y SEGURO

CREA UN AMBIENTE DE CAFÉ

INTIMIDAD FÁCIL CUANDO LAS PERSONAS SE REÚNEN EN TORNOS A UNA MESA PEQUEÑA



Identificar preguntas que sean poderosas



QUE SEAN RELEVANTES A LAS PREOCUPACIONES DE LA VIDA REAL DEL GRUPO

DECIDIR SI REALIZAR UNA SOLA PREGUNTA O UNA LÍNEA PROGRESIVA DE PREGUNTAS

QUE ATRAIGAN LA ENERGÍA COLECTIVA, LA INTROSPECCIÓN Y LA ACCIÓN

Se trata de identificar las preguntas poderosas que permitan explorar los asuntos más importantes.

Motivar la contribución de todos



APOYO GRÁFICO EN LOS MANTELES

CONTRIBUIR MEJOR QUE PARTICIPAR

CADA PARTICIPANTE REPRESENTA UN ASPECTO DE TODA LA DIVERSIDAD DEL SISTEMA

EL PROPÓSITO NO ES CRITICAR SINO APORTAR

Se trata de motivar a todas las personas para que contribuyan y aporten ideas durante la conversación.



Escuchar juntos y anotar patrones



ESCUCHA COMO SI CADA PERSONA FUESE REALMENTE SABIA

ESCUCHA AQUELLO DE LO QUE NO SE ESTÁ HABLANDO DENTRO DE LO QUE SE ESTÁ COMPARTIENDO

PLANEAR RESPUESTAS RESTA VALOR AL QUE HABLA Y AL QUE ESCUCHA

ESCUCHA ABIERTO PARA SER INFLUIDO

ESCUCHA PARA ENCONTRAR PREGUNTAS MÁS PROFUNDAS

ESCUCHA PARA DAR APOYO AL QUE ESTÁ HABLANDO, PARA QUE SE EXPRESE PLENAMENTE

“Escuchar es un regalo que nos damos los unos a los otros”

Conectar perspectivas diferentes



CADA MIEMBRO OFRECE SU PERSPECTIVA INDIVIDUAL Y ESCUCHA LO QUE EMERGE “EN EL CENTRO DE LA MESA”

VISIÓN DE ESPACIO COMPARTIDO

APOYO GRÁFICO EN LOS MANTELES

ANFITRIÓN DE LA MESA

RELACIONA Y CONECTA IDEAS

MOVIMIENTO: LOS PARTICIPANTES SE MUEVEN DE UNA A OTRA MESA

Recoger y compartir descubrimientos colectivos



REFLEXIONA EN SILENCIO: ¿QUÉ HA EMERGIDO AQUÍ?, ¿QUÉ ASUNTOS MÁS PROFUNDOS EMERGIERON?, ¿NOTAMOS ALGÚN PATRÓN?, ¿QUÉ VEMOS AHORA COMO RESULTADO DE LAS CONVERSACIONES?

DESTILA LA ESENCIA Y DALO A CONOCER

DISTINTAS MANERAS DE COMPARTIR

HACER VISIBLE EL PATRÓN DEL TODO



Orientaciones para el diálogo



1. Focalízate en lo que realmente importa.
2. Relaciona y conecta ideas.
3. Contribuye con tus ideas y experiencias.
4. Lleva contigo a la siguiente ronda de conversación, aquello que pienses que sea la esencia de lo que se ha dicho en tu mesa.
5. Escucha para comprender lo más profundo, lo más verdadero.
6. Mantente abierto al cambio.
7. No busques respuestas, sino el significado de lo que se dice.

Ejemplo: Definición previa de un modelo de ciudad. Nivel político.



| Horari | Activitat | Procés | Pregunta/ instrucció | Objectiu | Resultat | Materials/ Organització de la sala |
|-----------------|--|--|--|--|---|--|
| 09.00- 09.15 | Benvinguda i introducció | Explicació senzilla de la metodologia i de l'interès que pugui tenir per les persones participants | | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Crear un bon ambient ✓ Reduir ansietats ✓ Promoure la confiança en el procés | | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Taules ✓ Cadires ✓ Marcadors ✓ Música ✓ Objecte per donar la paraula ✓ Post-its i fulles per a recollir les idees |
| 09.15- 09.35 | Diàleg 1 Pregunta 1 ✓ 20 min. pel diàleg | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Abans de començar, la taula nomena una persona amfitriona ✓ Al finalitzar, es canvien de taula, excepte la persona amfitriona. | Quins són els punts forts i els reptes de la ciutat de Tarragona a nivell urbanístic? | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Conèixer-se ✓ Verbalitzar les idees de les persones participants | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Confiança ✓ Implicació en el procés | |
| 09.35- 09.55 | Diàleg 2 Pregunta 1 ✓ 15 min. pel diàleg. ✓ 5 min. pel consens. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ La persona amfitriona fa un resum de les idees recollides anteriors. ✓ La persona amfitriona escriu dins del corresponent full els 5 punts forts i els 5 reptes consensuats a nivell urbanístic per la seva taula | Quins són els punts forts i els reptes de la ciutat de Tarragona a nivell urbanístic? | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Posar en comú les idees ✓ Consensuar | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Profunditzar en les converses ✓ Fomentar confiança ✓ Apreciar | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Repartir els fulls on es recolliren els punts forts i reptes urbanístic |

| Horari | Activitat | Procés | Pregunta/ instrucció | Objectiu | Resultat | Materials/ Organització de la sala |
|-----------------|--|--|---|--|---|---|
| 10.00- 10.20 | Diàleg 1 Pregunta 2 ✓ 20 min. pel diàleg | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Es canvia de persona amfitriona ✓ Al finalitzar, es canvien de taula, excepte la persona amfitriona. | Quins són els punts forts i els reptes del model econòmic de la ciutat de Tarragona? | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Verbalitzar les idees de les persones participants | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Confiança ✓ Implicació en el procés | |
| 10.20- 10.45 | Diàleg 2 Pregunta 2 ✓ 15 min. pel diàleg. ✓ 5 min. pel consens. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ La persona amfitriona fa un resum de les idees recollides anteriors. ✓ La persona amfitriona escriu dins del corresponent full els 5 punts forts i els 5 reptes consensuats del model econòmic de la seva taula | Quins són els punts forts i els reptes del model econòmic de la ciutat de Tarragona? | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Posar en comú les idees ✓ Consensuar | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Profunditzar en les converses ✓ Fomentar confiança ✓ Apreciar | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Repartir els fulls on es recolliren els punts forts i reptes del model econòmic |

| Horari | Activitat | Procés | Pregunta/ instrucció | Objectiu | Resultat | Materials/ Organització de la sala |
|-----------------|--|--|---|--|---|---|
| 10.45- 11.05 | Diàleg 1 Pregunta 3 ✓ 20 min. pel diàleg | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Es canvia de persona amfitriona ✓ Al finalitzar, es canvien de taula, excepte la persona amfitriona. | Quins són els punts forts i els reptes del model social de la ciutat de Tarragona? | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Verbalitzar les idees de les persones participants | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Confiança ✓ Implicació en el procés | |
| 11.05- 11.25 | Diàleg 2 Pregunta 3 ✓ 15 min. pel diàleg. ✓ 5 min. pel consens. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ La persona amfitriona fa un resum de les idees recollides anteriors. ✓ La persona amfitriona escriu dins del corresponent full els 5 punts forts i els 5 reptes consensuats del model social de la seva taula | Quins són els punts forts i els reptes del model social de la ciutat de Tarragona? | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Posar en comú les idees ✓ Consensuar | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Profunditzar en les converses ✓ Fomentar confiança ✓ Apreciar | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Repartir els fulls on es recolliren els punts forts i reptes del model social |

| Horari | Activitat | Procés | Pregunta/ instrucció | Objectiu | Resultat | Materials/ Organització de la sala |
|-----------------|--|---|--|---|---|---|
| 11.25- 11.30 | Preparació per l'escolta Temps de reflexió personal | ✓ 5 minuts de reflexió individual i en silenci | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Reflexiona en silenci durant uns minuts sobre allò que és més important del que s'ha compartit a les taules. ✓ Selecciona el punt fort i el repte a nivell urbanístic, del model econòmic i del model social de la ciutat de Tarragona més representatiu. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identificar el que és més important per a cadascú de tot el que s'ha parlat | | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Repartir post-its per recollir una idea clau per persona de cada punt fort i repte de cadascun dels tres ítems treballats |
| 11.30- 11.45 | Consens, posada en comú i cloenda | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 10 minuts per consensuar els 3 punts forts i els 3 reptes de cada ítem. ✓ 5 minuts per la lectura a la sala a càrrec de la persona amfitriona del consens. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Consensua a la taula els 3 punts forts i els 3 reptes de cada ítem. ✓ Comparteix amb la resta de la sala allò que ha estat consensuat a la teva taula | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Donar forma a les idees ✓ Permetre a la gent veure patrons ✓ Permetre als participants sentir-se a més del procés | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Compartir idees | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Repartir full de resum dels 3 punts forts i dels 3 reptes per ítem. |

| CONTEXTO DEL DIÁLOGO | | PROPÓSITO DEL DIÁLOGO |
|---|---|-----------------------|
| REQUIERE ESPECIAL ENTRENAMIENTO DEL FACILITADOR | 1 | |
| DIVERSIDAD CULTURAL | 3 | |
| DIVERSIDAD DE NIVEL DE PODER | 3 | |
| MISMO GRUPO GENERACIONAL O SOCIAL | 2 | |
| MICROCOSMO O MULTIACTORES | 2 | |
| GRAN GRUPO | 3 | |
| PEQUEÑO GRUPO (MENOS DE 30 PERSONAS) | 2 | |
| SITUACIÓN PACÍFICA | 2 | |
| SITUACIÓN CONFLICTIVA | 2 | |
| ALTA COMPLEJIDAD | 2 | |
| BAJA COMPLEJIDAD | 2 | |
| TOMA DE DECISIONES | 1 | |
| PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA O DE ACCIÓN | 1 | |
| AFRONTAR CONFLICTOS | 1 | |
| DESARROLLO PERSONAL O DE LIDERAZGO | 2 | |
| CONSTRUIR CAPACIDAD | 2 | |
| VISIÓN COMPARTIDA | 2 | |
| INNOVACIÓN | 2 | |
| COMPARTIR CONOCIMIENTO | 3 | |
| CONSTRUIR RELACIONES | 3 | |
| RESOLVER PROBLEMAS | 3 | |
| GENERAR CONCIENCIA | 2 | |

WORLD CAFÉ



Gracias por vuestra
colaboración

