Fases del proceso de Negociación Colaborativa

Tareas Críticas y Herramientas

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fase del proceso** | **Tareas criticas** | **Herramientas** |  |
| Preparación | 1. Recabar información 2. Decisión estratégica 3. Planificación, agenda 4. Contacto | * Entrevistas/ Preguntas, lenguaje interrogativo * Investigación * Uso y manejo de fuentes * Agenda | Legitimación Relacional |
| Apertura | 1. Saludo y presentación 2. Presentación del problema o controversia: Definir la controversia – *el problema* 3. Definir lo negociable 4. Crear agenda temática para la mesa | * Lenguaje afirmativo * Preguntas abiertas * Paráfrasis * Re encuadres * Síntesis |
| Exploración de la perspectiva de las partes | 1. Las historias, los hechos 2. Indagación de los intereses y su jerarquía | * Narrativas * Lenguaje interrogativo: las preguntas * Secuencia comunicacional * Preguntas cerradas * Lenguaje afirmativo: Paráfrasis * Retroalimentación: Síntesis y * Re encuadre |
| Replanteo de la controversia | Consensuar los intereses en juego y las prioridades que le atribuyen las partes | * Lenguaje afirmativo: Paráfrasis * Síntesis * Re encuadres |
| Generación de opciones | Identificar la mayor cantidad de opciones, sin juzgarlas | * Tormenta de ideas * Juego de roles |
| Evaluación de opciones | 1. En base a criterios objetivos 2. En base a alternativas y el MAAN | * Legitimación sustancial: * Uso de criterios objetivos * Uso de alternativas y MAAN * Agente de realidad * Circularidad * Secuencia comunicacional |
| Creación de propuestas de acuerdo | Articular opciones seleccionadas como viables y satisfactorias | * Lenguaje interrogativo * Lenguaje afirmativo   Legitimación Relacional   * Agente de realidad * Criterios de realidad * Alternativas y MAAN |
| Evaluación de las propuestas | 1. En base a criterios objetivos 2. En base a alternativas y el MAAN | * Legitimación sustancial: * Uso de criterios objetivos * Uso de alternativas y MAAN * Agente de realidad * Circularidad * Secuencia comunicacional |
| Construcción de acuerdos | Definición detallada de las obligaciones y compromisos que contraerán las partes para solucionar el problema y satisfacer sus intereses | * Lenguaje interrogativo * Lenguaje afirmativo * Agente de realidad * Criterios de realidad * Alternativas y MAAN |
| Elaboración del acuerdo y formalización | 1.- Identificación de solemnidades y formalidades necesarias, según el tipo de obligación.  2.- redactar cláusulas y convenciones necesarias.  3. Cumplir con formalidades legales | * En consideración a los intereses y su jerarquía * Lenguaje afirmativo * Criterios objetivos, especialmente, normativos |  |
| Legitimación Relacional | 1. Empoderamiento: Revalorización 2. Reconocimiento 3. Empatía | * Circularidad * Juego de Roles * Preguntas Abiertas * Re encuadre * Paráfrasis * Connotaciones Positivas * Generalizaciones * Particularizaciones * Narrativas |  |