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
 |  |