

1.4.5. Análisis de la Organización impulsora

Es el análisis que los integrantes de la organización impulsora hacen sobre su organización a fin de prepararla para conducir el proceso de planificación e incidencia y lograr sus objetivos de transformación del conflicto ambiental. Consiste en identificar las fortalezas y las debilidades de la organización, así como las oportunidades y amenazas del entorno.

a) Análisis interno: Fortalezas y debilidades

Este análisis no se hace en el vacío, sino con relación al proceso a impulsar. En este sentido se debe analizar, como está la organización respecto a:

- La situación organizativa
- Relaciones con otros actores
- Capacidad en manejo de información, investigación, etc.
- Recursos disponibles

Este análisis debe ser retomado posteriormente por la organización para establecer un programa de fortalecimiento institucional.

b) Identificación de oportunidades y amenazas en el entorno

Se analiza los elementos externos a la organización que favorecen la propuesta de la organización. También los factores externos que pueden ser un obstáculo a la propuesta.

1.4.6. Diseño de estrategias de Influencia

El objetivo es convencer a la estructura de decisión a que apruebe y acepte la propuesta, a los otros actores indecisos, a que se conviertan en aliados y a neutralizar a los que se oponen. Por ello, las estrategias y acciones representan la vía de influencia hacia cada estructura o actor para modificar su conducta en función de lo esperado por la organización.

Estrategias de incidencia

Al respecto hay varios caminos para lograr la influencia deseada, así tenemos: El Cabildeo, la organización, Educación y sensibilización los medios de comunicación, la movilización.

El Cabildeo es el diálogo cara a cara con la persona o estructura que se desea influir. En cuanto a la organización se trata de estructurar la organización y fortalecerla más en función de la propuesta. Respecto a la educación y sensibilización, se trata de informar y sensibilizar a los actores indecisos sobre la problemática y las bondades de la propuesta. En cuanto a los Medios de Comunicación, busca poner en la agenda pública el tema y la propuesta, ganar credibilidad y generar una corriente favorable de opinión.

1.4.7. Elaboración del Plan de Acción

Es la elaboración escrita del conjunto de actividades que al ejecutarlas se alcanzarán las metas y propósitos propuestos, particularmente la transformación del conflicto ambiental. Para elaborarlo se requieren desarrollar las siguientes actividades.

A. La tarea de preparación

Investigar los requerimientos necesarios que demanden la realización de las actividades. Esto se hace previamente, pues si hay vacíos de información no se podrá hacer un plan de trabajo realista.

B. Consulta institucional del plan

Es importante plantearlo a los miembros de la membresía institucional para contar con el apoyo de la misma.

C. Gestión financiera

Es importante considerar una estrategia de gestión económica para implementar el plan de trabajo.

D. Elaboración del Plan propiamente dicho

Una vez definidas las estrategias o líneas generales de acción de las estrategias de influencia, aunque pueden incluirse otras que apoyen estas o la propuesta como tal.

Un esquema que puede ayudar es este:

Esquema general

Estrategia de influencia	Actividades	Responsables	Tiempo

Esquema específico

Actividad	Resultado esperado	Indicadores	Responsable	Fecha	Recurso

1.4.8. Evaluación permanente

Es un esfuerzo relativo al desarrollar todo un proceso de monitoreo, acompañado de reflexión y decisiones, sobre la comparación del resultado de las actividades planificadas contra los resultados alcanzados. Este proceso se puede desarrollar auxiliándose de algunas herramientas tales como estas:

A. Evaluación del proceso de planificación.

Paso de la metodología	Resultado esperado	Resultado obtenido	Factores obstaculizadores	Ajustes

B. Evaluación de la ejecución del plan.

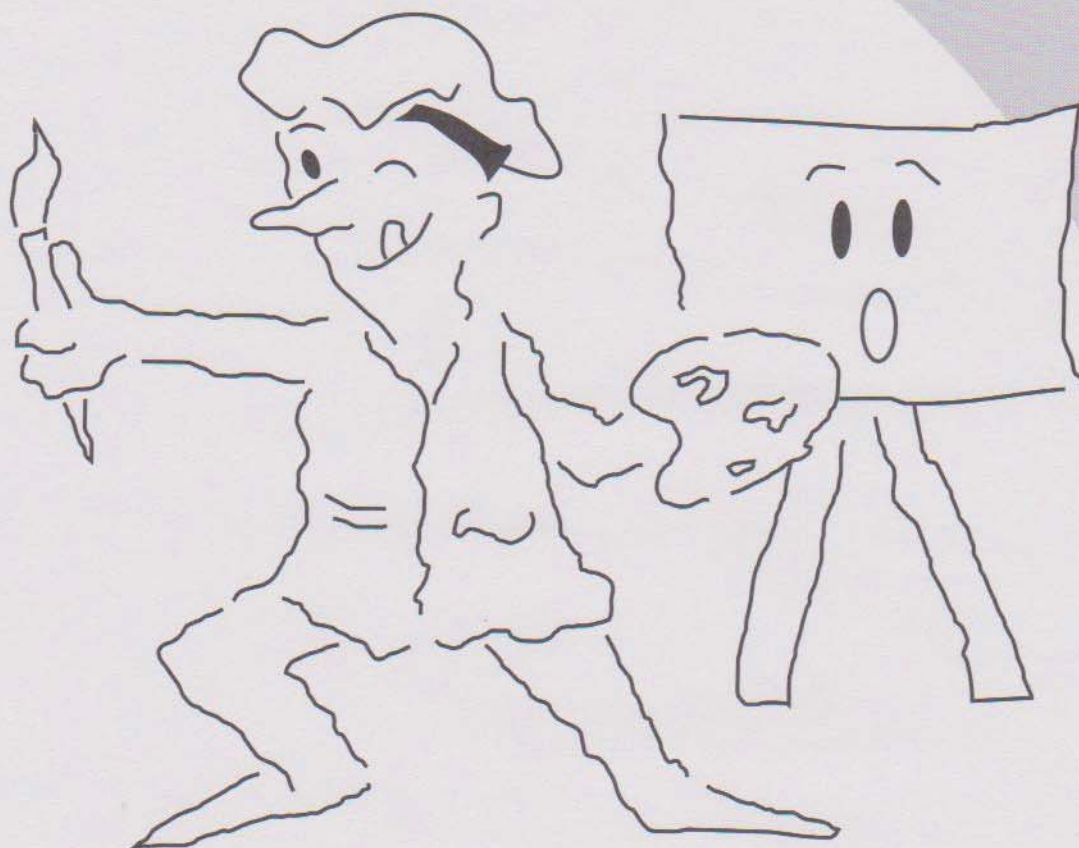
Actividad	Resultado esperado	Resultado obtenido	Factores obstaculizadores	Ajustes

Actividad	Resultado esperado	Resultado obtenido	Factores obstaculizadores	Ajustes

Actividad	Resultado esperado	Resultado obtenido	Factores obstaculizadores	Ajustes

II. ESTRUCTURA METODOLÓGICA

III



2.1 Diseño Metodológico General de Facilitación

Tema y Objetivo	Temática	Sugerencias metodológicas
<p>MARCO GENERAL DEL CONFLICTO</p> <ul style="list-style-type: none"> Indagar sobre experiencia y conocimiento que tienen sobre la realidad de conflicto en general y unificar concepciones e ideas sobre el concepto del mismo. 	<ul style="list-style-type: none"> Conocimientos sobre conflicto. Visión de los conflictos. Tipos de conflicto El conflicto ambiental. El conflicto es una oportunidad: ¿Oportunidad de qué? 	<ul style="list-style-type: none"> Socio dramas preparados. Presentaciones y análisis de los mismos. Papelones, tirro y plumones. Guía de preguntas. (Qué observaron, qué elementos intervinieron, cuál fue el problema, como se desarrollo). Técnica: Feria de palabras. Técnica El Nudo Trabajo de grupo Lista de de ejemplos de conflictos para clasificar. Recolección de objetos de la naturaleza presentes en el lugar. Análisis de su doble función.
<p>HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DEL CONFLICTO.</p> <ul style="list-style-type: none"> Descubrir la ruta que siguen los conflictos cuando estos no son tratados adecuadamente. 	<ul style="list-style-type: none"> La escalada del conflicto. 	<ul style="list-style-type: none"> Planificación del sociodrama: para ilustrar la escalada. Esto con ayuda de los participantes a quienes hay que prepararlos previamente.

Tema y Objetivo	Temática	Sugerencias metodológicas
		<ul style="list-style-type: none"> • Presentación de Sociodrama. • Análisis y decodificación del proceso seguido por el conflicto. • Mostrar las etapas de la escalada que sigue el conflicto destructivo.
<p>DIAGNÓSTICO DE CONFLICTOS SOCIO-AMBIENTALES EN LA ZONA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Iniciar el diagnóstico de los conflictos ambientales usando herramienta ACERCAMIENTO AL CONFLICTO AMBIENTAL • Ampliar el diagnóstico de los conflictos ambientales usando herramienta "EL CONTEXTO DEL CONFLICTO AMBIENTAL" • Analizar y comprender la herramienta "EL MAPA DEL CONFLICTO AMBIENTAL" en el conflicto identificado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Que constituye el conflicto medio-ambiental. • Análisis del contexto local en que se ubica el conflicto. • Estudio de los Actores, del problema y del proceso seguido por el conflicto. • Análisis de actores en el conflicto ambiental 	<ul style="list-style-type: none"> • Usar Herramienta de Análisis: ACERCAMIENTO AL CONFLICTO AMBIENTAL (matriz 1) • Usar la Herramienta de Análisis: "EL CONTEXTO DEL CONFLICTO". (matriz 2). • Usar EL MAPA DEL CONFLICTO AMBIENTAL en el conflicto identificado (matriz 3). • Usar el "ANÁLISIS DE ACTORES EN EL CONFLICTO AMBIENTAL" (matriz 4).

Tema y Objetivo	Temática	Sugerencias metodológicas
<ul style="list-style-type: none"> Analizar y comprender la herramienta "ANÁLISIS DE ACTORES EN EL CONFLICTO AMBIENTAL" 		
<p>DIAGNÓSTICO COMUNITARIO DEL CONFLICTO SOBRE EL USO DEL AGUA</p> <ul style="list-style-type: none"> Adquieren una visión de conjunto del estado actual del conflicto del uso del agua de la laguna. Unifican la visión y precisión sobre cual es el conflicto principal y los conflictos derivados del mismo. (Árbol de conflictos) 	<ul style="list-style-type: none"> Diagnóstico comunitario del conflicto sobre el uso del agua. 	<ul style="list-style-type: none"> Matrices por grupo: Presentación de la información recogida en Matrices (1,2,3,4) por parte de los grupos de trabajo. Síntesis en cada matriz.
<p>DEFINIENDO QUÉ SE QUIERE COMO SOLUCIÓN DEL CONFLICTO</p> <ul style="list-style-type: none"> Definen la postura sobre el conflicto diagnosticado, tanto del conflicto principal como de los secundarios. (Árbol de propuestas o de posturas) 	<ul style="list-style-type: none"> Conflictos, problemas y Soluciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Uso de la técnica del Árbol de conflictos problemas. Uso del árbol de objetivos.

Tema y Objetivo	Temática	Sugerencias metodológicas
<p>ANÁLISIS DEL PODER DE LOS ACTORES PRINCIPALES EN EL CONFLICTO.</p> <ul style="list-style-type: none"> Mediante el análisis de los actores intervinientes en el conflicto descubrirán las relaciones y el grado de poder que estos poseen. Valoraran el grado de poder que tienen como organización para transformar el conflicto en la dirección deseada. 	<ul style="list-style-type: none"> Poder de los actores en el conflicto. 	<ul style="list-style-type: none"> La Matriz 4 (Análisis de Actores).
<p>BALANCEANDO LAS RELACIONES DE PODER Y EL EMPODERAMIENTO.</p> <ul style="list-style-type: none"> Definirán estrategias para balancear el poder y enfrentar el conflicto con posibilidades de éxito. 	<ul style="list-style-type: none"> Empoderamiento individual y grupal. 	<ul style="list-style-type: none"> Matrices de empoderamiento para el individuo y para el grupo.
<p>MAPA DE PODER Y ALIANZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> Elaboraran el Mapa de Poder a fin de conocer el panorama de éxito y buscar apoyos a través de las alianzas, 	<ul style="list-style-type: none"> Elaboración del mapa de poder de los participantes respecto a la propuesta de solución. 	<ul style="list-style-type: none"> Matriz de aliados, oponentes, a favor e indecisos.

Tema y Objetivo	Temática	Sugerencias metodológicas
<p>mediante la clasificación de los actores en Oponentes, Aliados o a favor, Indecisos en la propuesta de solución del conflicto.</p>		
<p>CONFLICTO Y TOMA DE DECISIONES.</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificar como un determinado estilo de toma de decisiones contribuye: a la agudización o manejo adecuado del conflicto y la búsqueda de una solución consensuada o no del conflicto. 	<ul style="list-style-type: none"> Diversos modelos de toma de decisiones en las organizaciones: (modelo autoritario/ m. autoritario con consulta/ m. de la minoría/ m. de la mayoría/ m. votación calificada./ m. consenso/ m. decisiones de hecho) 	<ul style="list-style-type: none"> Material de apoyo con los diversos modelos de toma de decisiones. Un caso para que el grupo lo resuelva aplicando la teoría.
<p>COMUNICACIÓN.</p> <ul style="list-style-type: none"> Conocer y Practicar las habilidades del escucha activa. 	<p>El escucha activa:</p> <ul style="list-style-type: none"> Concepto. Paráfrasis. Generalización, Mensajes yo. Habilidades de comunicación. 	<ul style="list-style-type: none"> Círculos concéntricos. Ejercicios de paráfrasis. Ejercicios de generalización. Casos y ejercicios de mensajes yo. Análisis de los ejemplos.

Tema y Objetivo	Temática	Sugerencias metodológicas
<p>MECANISMOS ALTERNATIVOS DE TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS.</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificar los mecanismos de la mediación, el arbitraje y la negociación como formas de resolver o transformar los conflictos. Aplicar a casos concretos estos mecanismos a fin de ilustrar en la práctica sus características, bondades y limitaciones. 	<p>El Arbitraje</p> <ul style="list-style-type: none"> Concepto. Tipos de arbitraje Características del arbitraje. Límites del arbitraje. 	<ul style="list-style-type: none"> Usar el proceso del sistema judicial. Ilustrar con ejemplos deportivos. Analizar caso de la huelga del seguro social a través de este mecanismo. Cuadro comparativo de ventajas y desventajas. Lámina con concepto. Lámina con tipos de arbitraje. Lámina con características y límites del arbitraje.
	<p>La Negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> Concepto Tipos de negociación. Características de la negociación. Razones del por que negociar. Obstáculos a la negociación. 	<ul style="list-style-type: none"> Técnica de los frijolitos o del intercambio. Dramatización del caso de compra venta. Cuadro comparativo de los tipos de negociación
	<p>La Mediación.</p> <ul style="list-style-type: none"> Concepto. Presupuestos. Características. Aspectos de la Mediación. Fases del proceso. 	<ul style="list-style-type: none"> Elaboración individual y luego en grupos del perfil o características del mediador. Cuadro de los pasos de la mediación.

Tema y Objetivo	Temática	Sugerencias metodológicas
		<ul style="list-style-type: none"> Definición de conflictos a varios niveles para aplicar la mediación. Practicar casos en sextetos intercambiado los roles: Partes en conflicto, mediadores y observadores.
	<ul style="list-style-type: none"> Resumen de los mecanismos alternativos de transformación de conflictos. 	<ul style="list-style-type: none"> Matriz con los tres mecanismos en los que se observe sus características, definición, elementos, bondades y desventajas, etc.
<p>PLANIFICACIÓN PARTICIPATIVA PARA EL ABORDAJE TRANSFORMATIVO DE LOS CONFLICTOS AMBIENTALES.</p> <ul style="list-style-type: none"> Elaborar en forma participativa una propuesta, y un programa de trabajo que permita transformar el conflicto ambiental identificado. 	<ul style="list-style-type: none"> Identificación y análisis del problema. Formulación de la propuesta. (Qué queremos, Quién tiene el poder de decisión, Cuándo lo queremos). 	<ul style="list-style-type: none"> Lluvia de ideas. Uso de matrices 1 y 2. Tarjetas de colores. Árbol de problemas. Papelón con el problema, la causa priorizada. Elaboración en pequeños grupos de la propuesta. Afinación de la propuesta en la plenaria

Tema y Objetivo	Temática	Sugerencias metodológicas
<p>El análisis del espacio de decisión es un proceso que permite identificar los actores involucrados en una decisión y sus intereses, así como las relaciones entre ellos. Este análisis es fundamental para comprender el contexto de la decisión y para diseñar estrategias de influencia efectivas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Análisis del espacio de decisión. 	<ul style="list-style-type: none"> Documentos sobre la estructura y funcionamiento de la estructura a impactar. En tarjetas y en pequeños grupos. Se responde quien toma la decisión.
<p>El análisis de canales de influencia se refiere a la identificación de las vías a través de las cuales se puede ejercer influencia sobre los actores involucrados en una decisión. Esto puede incluir canales formales como reuniones o canales informales como relaciones personales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Análisis de canales de influencia. 	<ul style="list-style-type: none"> Papelón con la propuesta. En tres grupos listan los actores. Un grupo los oponentes, otro los aliados, otro los indecisos.
<p>El análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FOA) es un análisis que permite identificar los factores que pueden favorecer o perjudicar el éxito de una decisión. Esto incluye tanto factores internos como externos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. 	<ul style="list-style-type: none"> Matriz de tipo de actor, en que categoría está y por que razón.
<p>El análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FOA) es un análisis que permite identificar los factores que pueden favorecer o perjudicar el éxito de una decisión. Esto incluye tanto factores internos como externos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. 	<ul style="list-style-type: none"> Con un papelón y la propuesta. Se organizan cuatro grupos: Uno define las fortalezas, otro las debilidades, un tercero las amenazas y un cuarto las oportunidades. En plenaria se afinan los trabajos de los grupos.

Tema y Objetivo	Temática	Sugerencias metodológicas
	<ul style="list-style-type: none"> Formulación de estrategias de influencia. 	<ul style="list-style-type: none"> En plenaria se definen los actores por categoría. Tomar el producto de canales de influencia. Cada grupo escoge una estrategia a usar y define las actividades que pudiesen desarrollar.
	Plan de actividades.	<ul style="list-style-type: none"> Dividir al grupo por estrategia de influencia. Usar la matriz de planificación por estrategia. Cada grupo trabaja su plan. Se socializa las matrices y se enriquecen en plenaria.
	Evaluación continua.	<ul style="list-style-type: none"> Usar formato de planificación actividades. Conocer instrumento de monitoreo y de valuación. Definir instrumento de evaluación, de monitoreo y de registro. Definir calendario de aplicación. Trabajo en grupo y socialización en plenaria.

III. DINÁMICAS DE APOYO

III



3.1 Dinámicas de Presentación

NOMBRE	EL EPITAFIO
OBJETIVO	Contribuir al conocimiento interpersonal de personas que van a trabajar juntas.
RECURSOS	<ul style="list-style-type: none"> • Hojas de papel bond. • Marcadores. • Tirro.
PASOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se reparten las hojas de papel y el marcador a los participantes. 2. Se pide que cada participante escriba en su hoja de papel un epitafio. Algo que caracteriza o sintetiza su vida en una frase o un pensamiento. 3. Luego se pegan el epitafio al frente o en la espalda y caminan en el salón en silencio, mostrándolo leyendo el de los otro. 4. Escoge uno que le llama la atención y dialoga con su autor. 5. En plenaria presentan el diálogo desarrollado.

NOMBRE	SI YO FUERA UN.....SERÍA.
OBJETIVO	Caracterizarse personalmente.
RECURSOS	Imaginación.
PASOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. En pie se forma un círculo. 2. Se indica que cada participante se presentará diciendo: Su nombre + la expectativa que tiene respecto a la actividad + Si yo fuera un árbol o (cualquier otra clase de objeto animado o inanimado) sería.....por que.....

NOMBRE	NOMBRE Y CUALIDAD PERSONAL
OBJETIVO	Conocer el nombre y la cualidad de la persona y así del grupo.
RECURSOS	Sinceridad.
PASOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Colocados de pie o sentados. 2. Quien inicia dice su nombre + Su cualidad personal. 3. Quien sigue dice los nombres y las cualidades de todas las personas que lo han dicho antes de decir las propias.