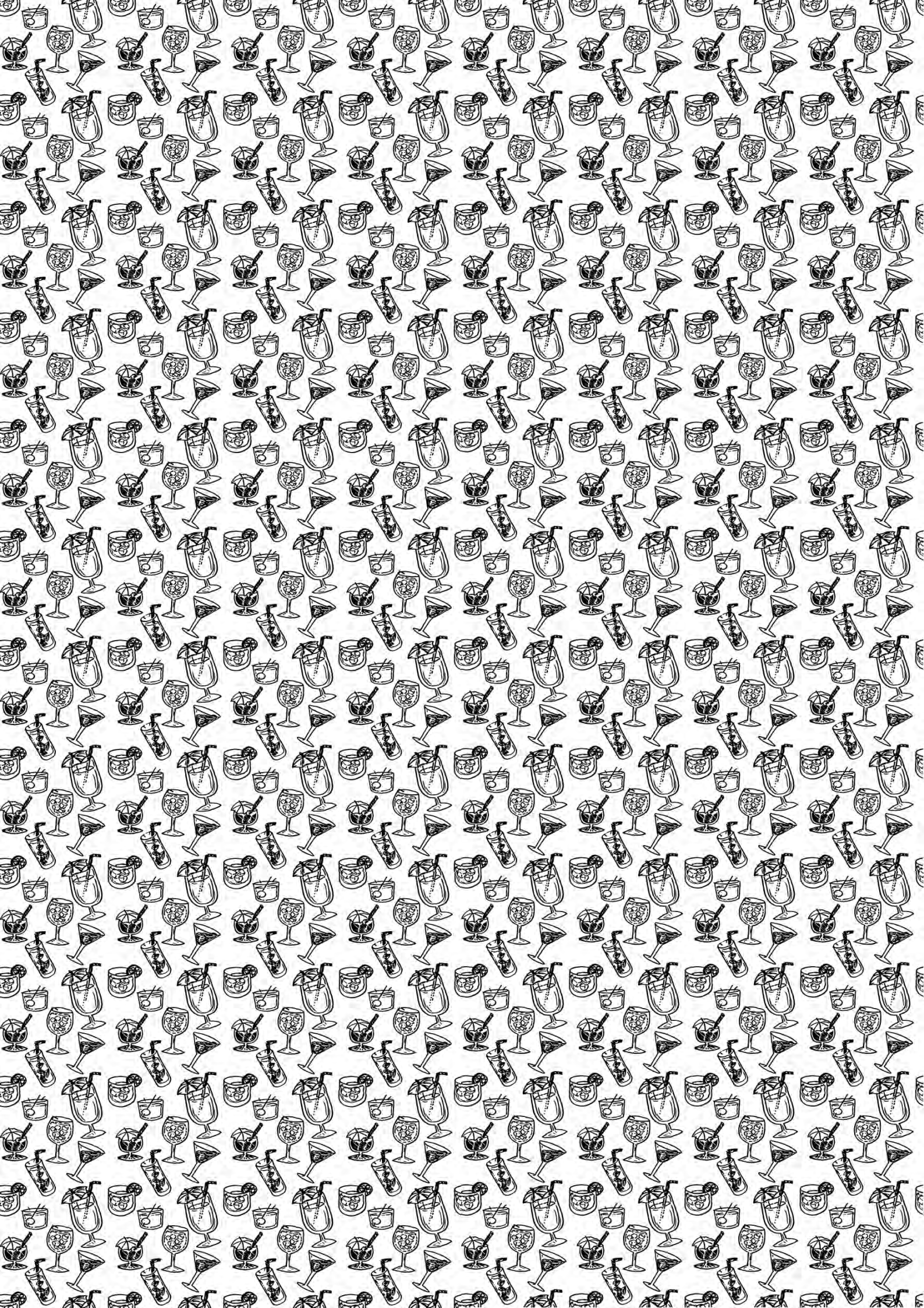
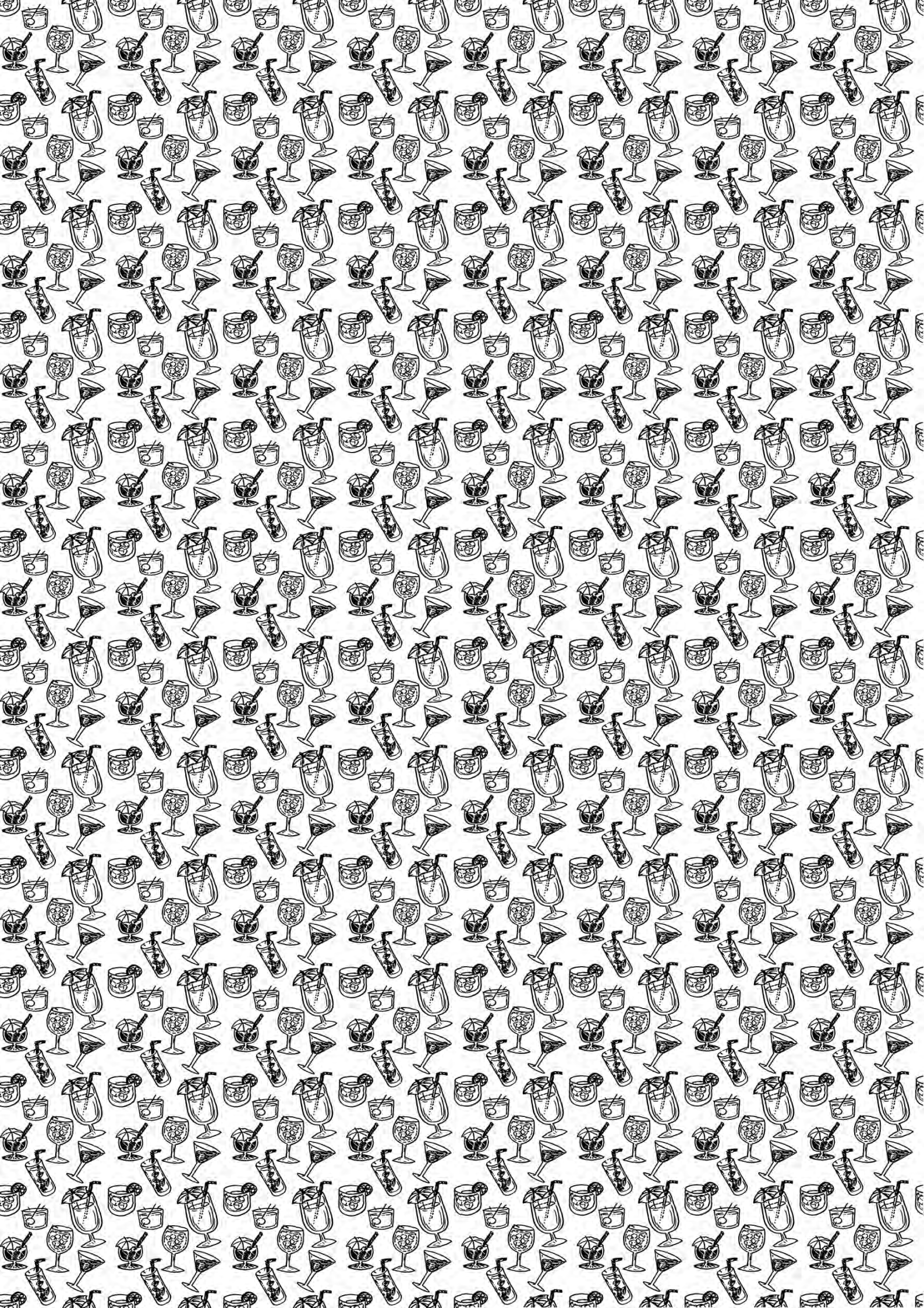




#KOOPtel

¿Y si nos ponemos a cooperar?





#KOOPtel es una metodología diseñada para trabajar los fundamentos de la cooperación, desarrollada por ColaBoraBora, en el marco del programa *Arbela*, del Servicio de Innovación del Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia. Parte del desarrollo de esta metodología está sustentada a través del programa de subvenciones Fábricas de Creación del Dpto. de Cultura del Gobierno Vasco.

#KOOPtel se presenta bajo licencia creative commons 3.0 by sa (reconocimiento de autoría y compartir igual). Esta licencia permite la copia, comunicación pública, distribución y reutilización de la metodología o parte de la misma.



#KOOPtel

¿Y si nos ponemos a cooperar?

Para qué: Facilitar procesos de cooperación entre agentes diversos, trabajando sobre sus necesidades y capacidades, para identificar ámbitos potenciales de cooperación y acometer colectivamente todo tipo de retos y oportunidades.

Para quiénes: Entre distintas organizaciones y personas, así como hacia dentro de una misma organización.

Cómo: A través de un proceso centrado en los preliminares y en poner las bases para trabajar juntas, desde el (re)conocimiento mutuo, la definición de un proyecto común y el trabajo colectivo.



ÍNDICE

1.- El apasionante pero complejo reto de cooperar	p. 12
2.- Cooperar es como preparar un buen #KOOPtel	p. 13
> Punto de partida y de llegada	p. 13
3.- Un #KOOPtel en dos pasos	p. 14
> Procedimiento	p. 14
> Participantes	p. 14
> Duración del proceso	p. 15
> PASO 1. <i>Los ingredientes</i>	p. 15
→ <i>Un paso previo</i>	
→ <i>Quién es quién</i>	
→ <i>Recursos y capitales</i>	
→ <i>Límites y condiciones</i>	
> PASO 2. <i>La receta</i>	p. 17
→ <i>Contextualizar / Idear / Prototipar</i>	
→ <i>La configuración del #KOOPtel</i>	
→ <i>Cómo lo preparamos</i>	
4.- Visibilizar y valorizar colectivamente lo aprendido	p. 18
5.- Decálogo para obtener un #KOOPtel sabroso y nutritivo	p. 18
//////////	
Anexo 1: La guía de la <i>bartender</i>	p. 19-21
> Quién desempeña el papel de <i>bartender</i>	
> Las funciones de la <i>bartender</i>	
> Sostener el proceso	
Anexo 2: Kit de metodologías #KOOPtel	p. 23-50
> Estructura de las fichas metodológicas	
> Índice de metodologías	

#KOOPTEL





PASO UNO

SESIÓN 1

SESIÓN 2

LAS METAS

- > CONOCERSE
- > EXPONER NECESIDADES & EXPECTATIVAS

- > IDENTIFICAR RECURSOS Y CAPITALES
- > VISIBILIZAR VALORES
- > EXPLORAR MIEDOS

LAS PAUTAS

- 1- DOSIFICAR EXPECTATIVAS Y CANALIZAR el EXCESO DE AMBICIÓN
- 2- MANTENER EL COMPROMISO Y ENTUSIASMO
- 3- Si SE PIERDE LA CONFIANZA... ¡ADIÓS PROCESO!
- 4- PIES EN LA TIERRA, CORAZÓN EN LAS NUBES, Y CEREBRO BALANCEADO
- 5- CENTRAR LA ATENCIÓN en el RETO COMÚN, SIN OLVIDAR LAS NECESIDADES PARTICULARES DE CADA UNA. DAR LO MEJOR DE UNA MISMA, RECIBIR LO QUE NECESITAS.

LOS MÉTODOS

- > ENTREVISTAS PERSONALIZADAS
- > NO ME CHILLÉS QUE NO TE VEO
- > LA VIÑETA DE LA COOPERACIÓN
- > POKER DE PORQUÉS

- > RULETA DE CAPITALES
- > LOS EQUALIZADORES
- > EL MUÑECO VUDÚ

LOS RESULTADOS

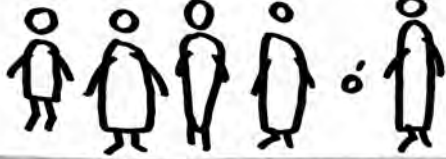
- > FICHA DIAGNÓSTICO DE LAS PARTICIPANTES
- > MAPA COMÚN DE: PERSONAS, EXPECTATIVAS, COINCIDENCIAS, INCOMPATIBILIDAD

- > LISTA COLECTIVA DE CAPITALES ACTUALES Y POTENCIALES
- > DIAGRAMA DE VALORES PREFERENCIAS Y LÍMITES



COMIENZO	CONTENIDO 1	DESCANSO
30 mins. +	90 mins +	30
> PREGUNTA INICIO > EXPECTATIVA SESIÓN > BOL KOT > CONTEXTUALIZACIÓN	> BLOQUE CONTENIDO 1	> DESCONEXIÓN > ELEMENTO

LAS PERSONAS

GRUPOS DE  PERSONAS

PASOS

SESION 3

- > EXPLORAR CAMINOS COMUNES
- > DEFINIR Y SELECCIONAR EL PROYECTO

SESION 4

- > PROPONER Y ENUMERAR PASOS PARA EJECUTAR EL PROYECTO
- > COMENZAR A PROTOTIPAR

- 6- VISION PANORAMICA / FIJAR OBJETIVOS CLAROS / ESPECIFICAR ACCIONES CONCRETAS
- 7- SEÑALAR, DOCUMENTAR Y CELEBRAR HITOS INTERMEDIOS
- 8- PLANIFICAR, DEJANDO ESPACIO A LA IMPROVISACION
- 9- CUIDAR, CUIDARSE, CUIDARNOS
- 10- AÑADIR OTRAS PAUTAS QUE, A PARTIR DE LA EXPERIENCIA EN GRUPO, SURJAN COMO RELEVANTES.

- > DAFOLANDIA
- > LA COCTELERA LOCA

- > DIBUJAR UN SOCIOGRAMA
- > TRELLO
- > PENTAGROWTH
- > CANVAS

- > DAFO
- > SOCIOGRAMA DE AGENTES, RELACIONES, RECURSOS, ACTIVIDADES...

- > PLAN DE TRABAJO DETALLADO CON CALENDARIO Y TAREAS
- > PROTOTIPO (VERSION 1)

SO >> PARTE 2 >> CIERRE

15 mins. + 90 mins + 30 mins

ACTIVAR MOTIVADOR > BLOQUE CONTENIDOS 2

- > RESUMEN COLECTIVO
- > TAREAS
- > PALABRA FINAL

CON...
BAR
TENDER



- > ACTIVA EL PROCESO
- > GENERA SEGURIDAD Y CONFIANZA
- > LENGUAJE COMUN
- > VERA POR PAUTAS Y @
- > MEDIA EN CONFLICTOS
- > AYUDA CON OBJETIVOS

- > MIRADA EXTERNA
- > INTRODUCE LO DESGIDADO
- > MANTINE LA DINAMICA
- > ASEGURA LA PARTICIPACION
- > ELABORA INFORME



1.- El apasionante pero complejo reto de cooperar

Cooperar es tratar de llegar juntas a lugares donde difícilmente podríamos haberlo hecho por separado. Es el fruto de la suma de distintos recursos y activos particulares, desde una perspectiva colectiva, en beneficio común.

Cooperar es un deseo que se ha convertido ya en necesidad, tanto en claves de innovación como de sostenibilidad. Una manera apasionante de acometer nuevos proyectos, aumentando nuestras capacidades, sumando visiones y abriendo nuevas posibilidades desde una mayor interdisciplinaridad. También nos sirve para compartir riesgos, recursos y costes y minimizar las posibilidades de fracaso.

La cooperación está presente en todos los ámbitos de la vida: tanto para acometer un proyecto de innovación entre distintas empresas industriales o diseñar un nuevo producto o servicio, como para planear unas vacaciones con amigos u organizar una carrera popular en el barrio, pasando por ejemplo por, montar una red de investigación en el marco de un proyecto europeo, plantear un proyecto de co-housing o crear un grupo de consumo local que una productoras y consumidoras.

Del mismo modo, los resultados de la cooperación son de distinto tipo, tanto económicos y relacionales, como cognitivos y actitudinales. Lo ideal es que de cada una de nuestras aventuras cooperativas obtengamos un mix de estos resultados, que aporten recursos y aprendizajes para futuras experiencias

Pero cooperar no es fácil, es un reto complejo. No siempre funciona y las malas experiencias pueden producir reticencias. Y es que, no hemos aprendido suficientemente a cooperar y generalmente esto se agrava con las excesivas urgencias y el insuficiente tiempo que dedicamos a cuidar las relaciones y profundizar en los procesos de colaboración.

Por eso, para que cooperar se convierta en la mejor alternativa de futuro, es tan importante favorecer las condiciones propicias para la cooperación. Poner las bases, trabajar bien los preliminares, para poder afrontar con confianza un proyecto común.



2.- Cooperar es como preparar un buen #KOOPtel

Para poner en práctica procesos de cooperación, proponemos jugar con la metáfora del cóctel. La mezcla de ingredientes, el juego de proporciones, el procedimiento de preparación, los gustos y costumbres propios de cada contexto, la decoración, la cristalería, la coctelera y otros utensilios específicos... **Todo un ejercicio de mezclar y agitar, de elegir y combinar ingredientes con creatividad, para conseguir el mejor cóctel posible para cada ocasión... Y así surge #KOOPtel.**

Preparar un buen #KOOPtel depende en gran medida de nuestra habilidad y cuidado a la hora de combinar distintos agentes, contenidos, roles y capitales, para acometer un determinado reto. Esto puede resumirse en algunas ideas clave que pueden acompañarnos a lo largo del proceso de cooperación:

- Elaborar lo individual, desde una perspectiva colectiva, con vocación común.
- Acompasar la lógica del proyecto con la de las personas que lo componen.
- Atender a las necesidades y deseos del conjunto de implicadas, sin dejar de atender las propias.
- Dar lo mejor de una misma y recibir lo que cada cual necesita.

> Punto de partida y de llegada

#KOOPtel es una metodología para **el conocimiento, la generación de confianza y la identificación de ámbitos concretos de cooperación**, para afrontar proyectos en común. Una metodología especialmente indicada para **poner las bases para impulsar procesos cooperativos** entre agentes que tienen un nivel de conocimiento mutuo bajo-medio y/o que no tienen definido un proyecto concreto en el que cooperar.

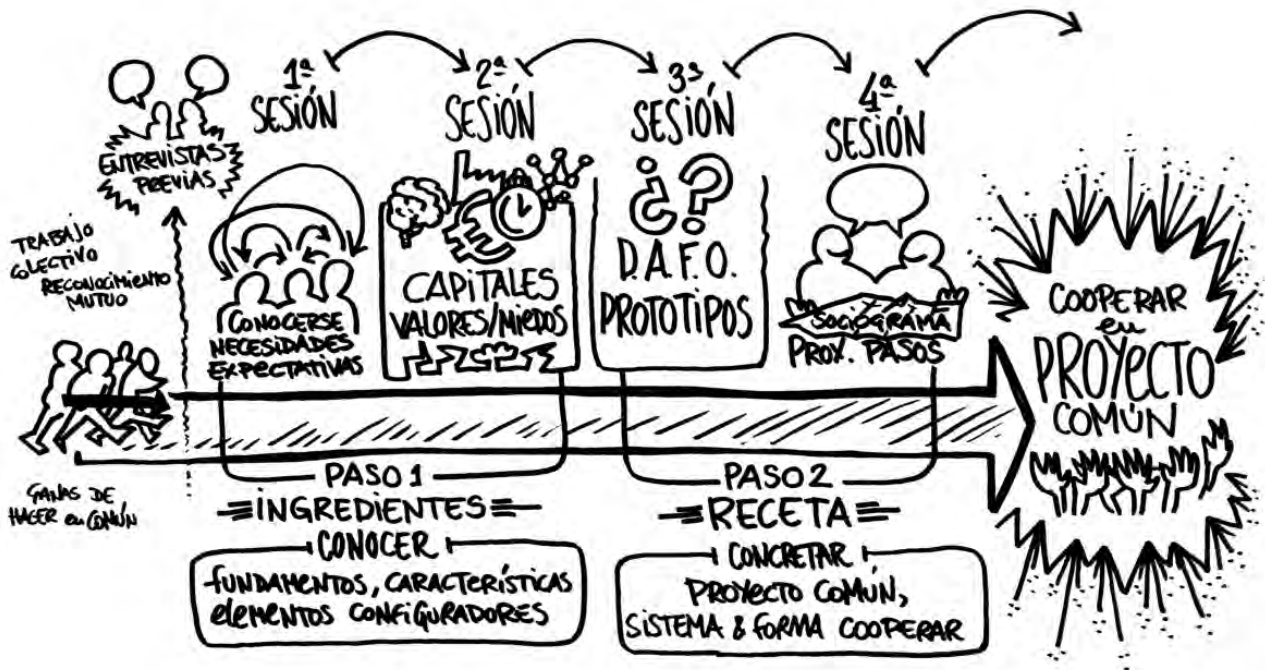
Qué necesitamos

- Sobre todo, tener **ganas** de cooperar con otras.
- No es preciso tener un proyecto común predeterminado, pero sí haber pensado previamente a nivel individual, sobre los **ámbitos y necesidades prioritarias** para la cooperación.

Qué conseguimos

- Reconocimiento mutuo entre agentes y generación de clima de **confianza**.
- Formulación clara, personal y colectiva, de las **necesidades y expectativas** ante la puesta en marcha de un proceso de cooperación, así como de los **recursos y capitales** para poner en juego.
- Identificación y definición de uno o varios **ámbitos potenciales de cooperación entre los agentes participantes** en #KOOPtel. ¡ATENCIÓN! El desarrollo pormenorizado de posibles proyectos de cooperación, se acometerá llegado el caso, en una fase posterior.

La mejor manera de conseguir resultados es pasar a la acción, atreverse a mezclar, a experimentar ¡**PONERSE A KOOPTELEAR!**



3.- Un #KOOPtel en dos pasos

> Procedimiento

Para elaborar un #KOOPtel proponemos un itinerario en dos pasos consecutivos, para poner las bases para trabajar juntas los ingredientes y la receta, **desde el (re)conocimiento mutuo, la definición de un proyecto común y el trabajo colectivo.**

→ Paso 1, *Los ingredientes*

Sirve para poner la base del #KOOPtel, conocer los fundamentos, las características de los agentes y los elementos configuradores de la posible cooperación.

- Entrevistas previas
- Sesión 1: conocerse + necesidades/expectativas
- Sesión 2: capitales + valores/miedos

→ Paso 2, *La receta*

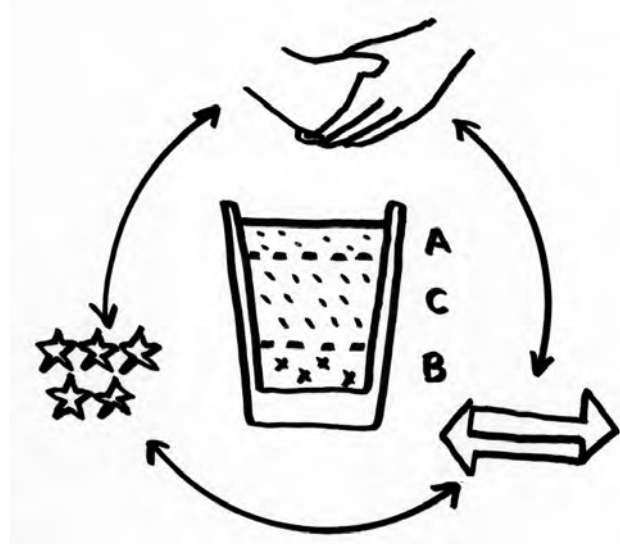
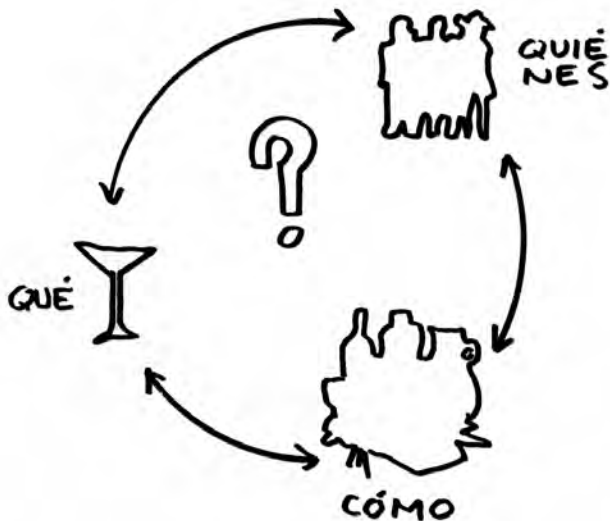
Sirve para concretar el proyecto común, determinar el sistema de mezcla, la forma en que se va a desarrollar la cooperación.

- Sesión 3: DAFO (analizar circunstancias) + idear/prototipar (definir proyecto).
- Sesión 4: sociograma (agentes y relaciones) + próximos pasos (cómo lo hacemos).

> Participantes

La metodología #KOOPtel sirve para facilitar la puesta en marcha de procesos cooperativos, **tanto entre distintas organizaciones y personas, como hacia dentro de una misma organización** (intra-cooperación).

#KOOPtel esta pensada para desarrollarse en **grupos pequeños de alrededor de 4-8 personas (deben ser las mismas personas a lo largo de todo el proceso)**, con el objetivo de poner las bases a una relación y posibilidad concreta de cooperación entre agentes. Para grupos mayores **pueden utilizarse previamente otras metodologías grupales más abiertas y masivas** (p.e. *open space, speed dating, world café...*), que sirvan para generar bancos de ideas, analizar retos y detectar oportunidades, hacer emerger potenciales relaciones entre agentes, crear subgrupos, etc.



> Duración del proceso

El itinerario completo de #KOOPtel, para el trabajo de preliminares, consta de **4 sesiones de trabajo de 4 ½ horas cada una** (las sesiones pueden concentrarse o espaciarse en el tiempo). Además podrían desarrollarse otras sesiones extra, dedicadas a asumir / asimilar / integrar algunos aspectos concretos que el grupo pueda considerar necesarios. Y por otra parte, en grupos que ya estén conformados y/o en procesos de cooperación activos, podrían acometerse sólo algunas de las actividades, dependiendo de la situación y las necesidades del grupo.

> PASO 1. Los ingredientes

Es el momento de conocerse, presentarse, 'gustarse'. Exponer necesidades y expectativas. Analizar qué se tiene, qué sobra o puede faltar. Ver si hay un **nivel suficiente de confianza / reconocimiento / reciprocidad**, y si realmente se dan las condiciones para pasar de una idea a un proyecto con un mapa común, en el que comprometerse a medio-largo plazo.

Es un proceso de reflexión individual y colectiva, de **acercamiento y negociación**. Se trata de encontrar las coincidencias, contradicciones o incompatibilidades que se produzcan; y si se puede llegar o no a acuerdos (los acuerdos podrán ser revisados a lo largo del proceso en función de los cambios del propio grupo, su situación y el contexto).

→ Un paso previo

Antes de empezar a elaborar el #KOOPtel todas juntas, es conveniente que la *bartender* encargada de la facilitación del proceso (ver Anexo 1) haya podido conocer mínimamente a todas las organizaciones y personas participantes, para hacerse una composición de lugar y realizar un diagnóstico. Elaborar un perfil de cada participante, sus antecedentes y predisposición en lo referido a cooperación, las necesidades y expectativas, los recursos y capitales que podría llegar a comprometer o el tipo de #KOOPtel que se desea acometer (temporalidad y plazos, cantidad y tipo de agentes, nivel de experimentación, tipo de resultados...).

> **Metodología sugerida:** Mantener una conversación presencial o al menos que se rellene un formulario online. Tanto esta *Ficha de diagnóstico*, como el resto de metodologías sugeridas pueden encontrarse en el Anexo 2 de #KOOPtel.

> **¡Atención!** Esta es una información privada y no se utilizará de manera pública. Servirá para poder ajustar el proceso de la manera más adecuada a cada caso.



→ **Quién es quién**

Presentarnos para conocernos (*quiénes*). Romper el hielo. Tener más información formal e informal sobre nuestros interlocutores y sobre su predisposición y experiencias previas de cooperación. Además, se trata de exponer de manera clara, los deseos, necesidades, motivaciones, expectativas (*por qué*) de cada uno de los agentes implicados. En definitiva, pensar sobre qué tipo de grupo somos y qué podemos hacer juntas.

> **Metodologías sugeridas:** *No me chilles que no te veo + La viñeta de la cooperación + Poker de porqués.*

> **¡Atención!** Es importante atender a dos niveles a la hora de presentarse: la persona a nivel individual (desde su rol en la organización) y la propia organización de la que forma parte, a la que representa en este proceso.

→ **Recursos y capitales**

Un buen #KOOPtel es una combinación en la que cada elemento tiene algo que aportar, contribuyendo en mayor o menos medida, pero de forma específica y determinante, sin que ninguno esté subordinado o se sobreponga al resto.

Se trata de concretar los recursos y capitales que cada agente podría poner en juego y los que espera que otros aporten (Conocimiento, experiencia, creatividad, técnica, contexto / Redes, relaciones / Infraestructuras, herramientas, materiales / Economía, financiación / Tiempo / Sostenibilidad ambiental, salud personal, cuidado grupal). Y poner en valor y analizar en conjunto qué se tiene, de que puede haber exceso o qué falta.

> **Metodología sugerida:** *Ruleta de capitales.*

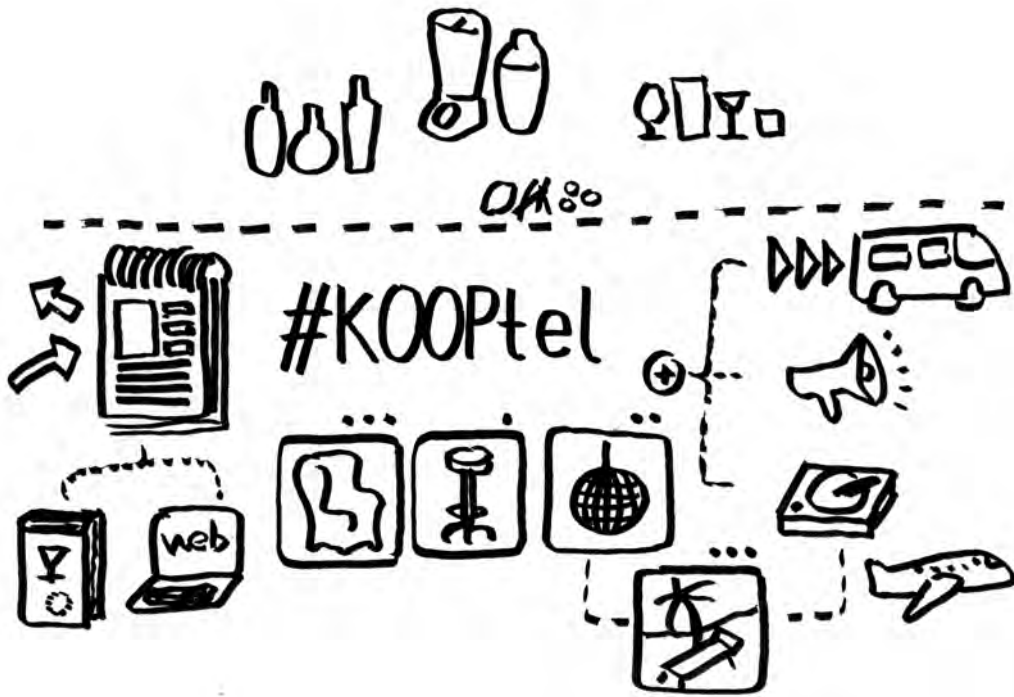
> **¡Atención!** No se trata de establecer un compromiso firme sobre la disponibilidad y uso de recursos y capitales, sino de exponer de qué podríamos llegar a disponer, poder evaluar fuerzas y carencias, (des)equilibrios en el grupo, etc.

→ **Límites y condiciones**

Pero además de los capitales materiales e inmateriales, en todo proceso de cooperación hay que considerar toda una serie de cuestiones intangibles, vinculadas a los valores, los principios éticos, la cultura propia, los condicionantes (preferencias y líneas rojas) y los miedos y fantasmas que trae consigo cada uno de los agentes implicados.

> **Metodología sugerida:** *Los ecualizadores + El muñeco vudú.*

> **¡Atención!** Estas cuestiones muchas veces se dan por supuesto o es difícil explicitar o ponderar, pero pueden afectar a todo el proceso y terminar siendo determinantes para el #KOOPtel. Son temas resbaladizos, que hay que abordar cuanto antes, pero sin forzar.



> PASO 2. La receta

Es el momento de **encontrar un fin común (para qué), definir el proyecto de cooperación (qué) y concretar la manera de llevarlo a cabo (cómo)**. Es un paso más creativo y operativo. Un proceso de trabajo colectivo, en el que poner en juego todo lo que se ha trabajado en el Paso 1, para configurar nuestro #KOOPtel. Comienza con la ideación y prototipado del proyecto y termina con el desarrollo de un sociograma y un plan de trabajo para su implementación. ¡Agitar la kooptelera y ver qué sale!

➔ **Contextualizar / Idear / Prototipar**

Un acercamiento a qué queremos y podemos hacer juntas. Analizar el contexto y el estado del arte, conocer las debilidades y amenazas, las fortalezas y oportunidades del conjunto de agentes, de sus ámbitos de actividad. Y a partir de eso, imaginar y seleccionar conjuntamente posibilidades de cooperación e innovación, mediante el *brainstorming* y prototipado colectivo.

> **Metodologías sugeridas:** *DAFOlandia + La coctelera loca.*

> **¡Atención!** Partir de lo individual, incorporando lo colectivo, abriéndose a lo disruptivo y exploratorio, para irse concretando y decantando hacia la búsqueda y elección de una propuesta común.

➔ **La configuración del #KOOPtel**

Es el momento de dar forma al proyecto, de identificar agentes y relaciones, recursos implicados, actividades clave, destinatarias, medios de producción y distribución... En definitiva, se trata de profundizar en el análisis y diseño del proyecto común, definir su modelo de organización y su plan estratégico.

> **Metodología sugerida:** *Dibujar un sociograma.*

> **¡Atención!** Jugar con la incorporación de otros agentes y recursos que puedan abrir y diversificar posibilidades. Introducir roles que sirvan para tensionar el proyecto: relacionar lo que esté suelto, hacer de abogado del diablo, introducir las emociones, tender a lo práctico, proponer alternativas disruptivas...

→ **Cómo lo preparamos**

Terminamos con la planificación, identificando fases-hitos, el calendario, los procedimientos y las tareas concretas que cada participante desempeñará en las siguientes fases de desarrollo del proyecto, en caso de decidir llevarse a cabo.

> **Metodología sugerida:** *Trello*.

> **¡Atención!** Es el momento de ver si lo que se ha definido realmente es interesante para los agentes y puede tener continuidad. Por eso, no se trata tanto de establecer un plan pormenorizado (que ya se hará llegado el caso), sino un esbozo del mismo: ver si las tareas se distribuyen o acumulan entre los agentes, señalar los puntos críticos, medir el entusiasmo y la verdadera disposición del grupo a acometer la implementación del *#KOOPtel*. Porque quizá de este *#KOOPtel* no salga un proyecto concreto, pero si haya servido para dar los pasos para conformar un grupo, conocerse mutuamente y generar confianza; y a partir de ahora se den unas condiciones propicias para cooperar.

4.- Visibilizar y valorizar colectivamente lo aprendido

En cualquier proceso -más aún cuando hablamos de cuestiones abstractas o intangibles-, es importante visibilizar los avances colectivos. Poner en valor los resultados, la experiencia vivida, el camino recorrido juntas, es crucial para la configuración del grupo y afianzar las posibilidades de cooperación.

Por ello es fundamental hacer **un ejercicio de repaso colectivo, una puesta en común de todo el proceso**, consistente en:

- Dar valor al trabajo realizado.
- Agradecer a las compañeras de viaje su ayuda.
- Visualizar conjuntamente los aprendizajes individuales y colectivos.
- Identificar los resultados concretos obtenidos (y situarlos respecto a los esperados).
- Remarcar colectivamente los hitos importantes del camino recorrido.
- Señalar los pasos a futuro.

5.- Decálogo para obtener un *#KOOPtel* sabroso y nutritivo

Y terminamos esta guía de *#KOOPtel* con **unas pautas a tener presentes a lo largo de todo el proceso**, que pueden ir completándose y modificándose por las participantes a lo largo del mismo. Es conveniente tenerlas en un lugar visible. Se pueden repasar durante la primera sesión de trabajo.

1. Dosificar expectativas y canalizar los excesos de ambición y optimismo.
 2. Mantener el compromiso y el entusiasmo a lo largo del proceso.
 3. Si se pierde la confianza se acabó el proceso.
 4. Los pies en la tierra, el corazón por las nubes y el cerebro balanceando.
 5. Centrar la atención en el reto común, pero sin olvidar las necesidades particulares de cada uno de los agentes. Dar lo mejor de una misma y recibir lo que cada cual necesita.
 6. Mantener un visión panorámica / Fijar objetivos claros / Especificar acciones concretas.
 7. Señalar, documentar y celebrar los hitos intermedios.
 8. Planificar, pero dejando espacio a la improvisación, atendiendo al proceso.
 9. Cuidar, cuidarse, cuidarnos.
 10. Añadir otras cuestiones que a partir del trabajo en grupo, surjan como relevantes:
-



**La guía
de la *bartender***



La guía de la *bartender*

La *bartender* (quien atiende la barra) es **la persona responsable de facilitar el desarrollo del #KOOPtel**. Su labor es favorecer las condiciones para alcanzar la mejor mezcla posible de elementos. Sirve de guía, de remezclaror, de narrador y mediador en el proceso.

> Quién desempeña el papel de *bartender*

Contar con una figura encargada de las labores de **acompañamiento y mediación** es muy importante, al menos en los primeros momentos de un proceso de cooperación. Lo mejor es que el papel de *bartender* esté desempeñado por un agente externo, especialista en facilitación de procesos de cooperación e innovación. Pero si no es posible, esa labor también puede ser desempeñada por alguno de los agentes participantes, de manera fija o rotativa en cada sesión de trabajo (quien hace de *bartender* no debe intervenir con otros roles en el proceso).

Para desarrollar la labor de facilitación de #KOOPtel, la *bartender* podrá contar con distintas metodologías adecuadas para cada paso. En el *Anexo 2* de esta guía se incluye un kit de metodologías que pueden resultar útiles.

> Las funciones de la *bartender*

- Activar el proceso, ayudando a romper el hielo y superar la incertidumbre inicial, generando seguridad y confianza.
- Ayudar a buscar un lenguaje común y cuidar de que no se de nada por supuesto.
- Ayudar a identificar y fijar objetivos individuales y colectivos.
- Velar por que se mantenga el foco, se sigan las pautas y se cumplan los tiempos.
- Introducir ejemplos, relacionados con el tema en concreto, pero también similares con los que la gente pueda sentirse identificada.
- Mediar en momentos de atasco o conflicto.
- Llevar al grupo una mirada externa (o metaposición) siempre necesaria y refrescante.
- Introducir todo aquello que considere que falta o está descuidado y pueda ser relevante (otros agentes y recursos, factores externos...).
- Sostener el proceso, mantener viva la dinámica, asegurarse de que todas las personas se mantienen conectadas a la misma y participan.
- Elaborar informes intermedios y al final del proceso, que reúnan y sintetizen lo trabajado y las conclusiones.

> Sostener el proceso

Una de las funciones de la *bartender* es **asegurarse de que todas las personas participan y se mantienen conectadas a la dinámica del proceso**. Para ello, además de metodologías productivas (orientadas a objetivos concretos), es importante dedicar distintos tiempos a atender al estado y necesidades de las integrantes del grupo. Un esquema básico a seguir puede ser:

→ *Para comenzar las sesiones (+/- 30')*

- **Pregunta de inicio.** Dirigida a conocer cómo llegan las personas, su estado de ánimo, su disposición. Se pueden utilizar preguntas simbólicas del tipo: *¿Con qué bebida te sientes identificada? ¿Cuál es tu cóctel preferido y el momento ideal para tomarlo?* o relacionadas indirectamente con las tareas que vayan a acometerse en esa sesión.
- **Expectativa y boicot.** Cada participante escribe en unas tarjetas (verde y roja) su

expectativa ante la sesión (verde) y su posible estrategia de boicot (roja). Se entregan a la *bartender*. Esta información no se utilizará en la sesión, pero sirve para que las participantes tomen consciencia para si mismas de su disposición ante la misma. Al repetir este ejercicio en cada sesión la *bartender* puede hacer un seguimiento de la actitud con la que cada participante se enfrenta al proceso.

- **Contextualizar la sesión:** Presentación de #KOOPtel (y/o repaso de la sesión anterior) y exposición de los objetivos y la dinámica específicos para la sesión que va a tener lugar. Y situar la sesión dentro del proceso global, para que todo el mundo comparta los pasos y la dirección de avance (*vamos a hacer esto porque antes hicimos eso otro y luego haremos aquello*).

→ **Descanso (+/- 30')**

- **Desconectar.** Las participantes pueden relajarse, atender alguna urgencia, tomarse un café. La bartender deja lista la segunda parte de la sesión y puede aprovechar para algunas personas y conocer su percepción.
- **Elemento motivacional.** Comenzar la segunda parte de la sesión con algún breve vídeo, canción, noticia de actualidad, que sirva para volver a conectar con la actividad.

→ **Cierre de las sesiones (+/- 30')**

- **Resumen.** Visibilizar y poner en valor el trabajo realizado (como se señala en el punto 4.- de la guía de #KOOPtel). Hacer un repaso colectivo de lo trabajado en la sesión y una ronda de valoraciones individuales sobre el grado de satisfacción en relación a los contenidos y/o la dinámica general de la sesión. Estos comentarios se incluyen en el acta-resumen y además, ayudan a modificar las acciones futuras en caso de ser necesario.

Una manera sencilla de hacer esto puede ser utilizar el sistema de autoevaluación conocido como *Informe Motorola*, que consiste en contestar a 4 preguntas:

1. ¿Qué ha ido bien?
2. ¿Qué ha ido mal?
3. ¿Qué hemos aprendido?
4. ¿Qué haremos diferente la próxima vez?

- **Tareas.** Fijar y recordar posibles ejercicios a realizar entre sesiones (ver el punto *Dinamización del tiempo entre sesiones*).
- **Palabra final.** Terminar la sesión compartiendo una palabra que sintetice qué se lleva cada una de la sesión: una emoción, algo sorprendente, una aprendizaje, una idea...

Este momento de cierre hay que **cuidarlo especialmente en la cuarta y última sesión de #KOOPtel**, ya que un buen cierre puede determinar la continuidad o no del proyecto de cooperación.

→ **Dinamización del tiempo entre sesiones**

La *bartender* se ocupa en principio de mantener vivo el sentimiento de grupo y la dinámica entre sesiones (con la intención de que otras personas del grupo se corresponsabilicen de esta función). Sin resultar algo intrusivo. Para ello se utiliza el correo electrónico (whatsapp, telegram o similar).

- Envío del resumen de lo trabajado.
- Adelanto del orden del día de la siguiente sesión.
- Recordatorio de tareas.
- Proposición de pequeños juegos y estímulos: funcionan muy bien cosas como elaborar listados, intercambiar links y archivos, si fuera..., citas, etc.



**Kit de
metodologías
#KOOPtel**



Kit de metodologías #KOOPtel

Una caja de herramientas basada en las **tecnologías blandas**: aquellas utilizadas para mejorar el funcionamiento de sistemas sociales, que tienen que ver principalmente con aspectos culturales, educativos, relacionales u organizativos.

Un conjunto de metodologías diversas, a disposición de quien asuma el papel de *bartender*. El objetivo es que sirvan **para guiar y agilizar el proceso de #KOOPtel**, para propiciar conversaciones, buscar lenguajes comunes, poner sobre la mesa algunas cuestiones clave, desarrollar la confianza, analizar las distintas posibilidades, matizar posiciones, identificar puntos de conflicto, hacer elecciones y perfilar qué queremos hacer juntas.

No se trata de utilizarlas todas, ni de usarlas de manera rígida, sino de **que las metodologías estén al servicio del proceso (y no al contrario)**. La mayoría de ellas están pensadas o adaptadas para tratar de superar la lógica discursiva y racional que muchas veces constriñe las relaciones, la creatividad y desarrollo de un pensamiento más disruptivo.

Una buena *bartender* debe interiorizarlas, hacerlas suyas, adaptarlas a distintos temas y contextos, inventar otras nuevas, ser capaz de improvisar.

También se pueden utilizar otras metodologías, con las que cada persona facilitadora se sienta más cómoda, siempre y cuando se mantengan los objetivos a cumplir con cada una de ellas dentro del itinerario de #KOOPtel.

> Estructura de las fichas metodológicas

Título: Nombre de la metodología.
Introducción: Presentación de la metodología.
Objetivo: El para qué de la utilización de la metodología.
Cómo: Desarrollo de la metodología, reglas básicas, pasos...
Observaciones: Algunas premisas a tener en cuenta
Recursos: Materiales y espacio.

> Índice de metodologías

Ficha de diagnóstico

*No me chilles que no te veo | La viñeta de la cooperación | Poker de porqués
Ruleta de capitales | Los equalizadores | Muñeco vudú
DAFOlandia | La coctelera loca | Dibujar un sociograma | Trello*

Ficha de diagnóstico

1.- Introducción

Una conversación privada con los potenciales agentes participantes en *#KOOPtel*. Sirve para romper las primeras barreras y poder tener la máxima información formal e informal de todas las organizaciones y personas participantes. Ayuda a hacerse una composición de lugar y realizar un diagnóstico, para poder orientar y enfocar el proceso de forma cualitativa.

2.- Objetivo

Elaborar un perfil de cada participante, sus antecedentes y predisposición en lo referido a cooperación, las necesidades y expectativas, los recursos y capitales que podría llegar a comprometer o el tipo de *#KOOPtel* que se desea acometer (temporalidad y plazos, cantidad y tipo de agentes, nivel de experimentación, tipo de resultados...).

3.- Cómo: Guía de conversación

Utilizar un cuestionario que contemple aspectos como:

- Breve descripción del agente (tipo de organización, dimensión, ámbito de actividad, historia, retos actuales...).
- Experiencias previas de cooperación y resultados (satisfactorios o no).
- Factores que considera favorecen o limitan la cooperación.
- Capacidades y barreras propias del agente para desarrollar procesos de cooperación.
- Ámbitos y temas concretos que en la actualidad podrían precisar de procesos de cooperación para su desarrollo.
- Expectativas ante un posible nuevo proceso de cooperación.
- Cómo se imagina este proceso de cooperación.
- Temporalidad, nivel de implicación, limitaciones.
- Agentes de su entorno que podrían implicarse (clientes, proveedores, usuarios, competidores, otros agentes de la cadena).
- Recursos y capitales disponibles y los que esperaría que otros aporten.
- Otras cuestiones a tener en cuenta.

4.- Observaciones

- Ésta acción se realiza previamente a comenzar el *#KOOPtel*. Permite a la *bartender* conocer un poco mejor a las organizaciones y personas que van a participar.
- Conversación distendida pero orientada, escucha activa (1 hora aprox.).
- Se trata de obtener información, a la vez que identificar aspectos que motiven al interlocutor.
- Aclarar que la información recabada es de carácter privado y no se utilizará de manera pública. Servirá para ajustar el proceso de la manera más adecuada a cada caso.
- Responder con sinceridad es la mejor forma de que el *#KOOPtel* pueda llegar a cumplir las expectativas de cada participante.

5.- Recursos

- Una guía para una entrevista presencial (preferiblemente).
- O cuestionario on-line (desarrollar modelo utilizando p.e. herramienta de Google Drive).



No me chilles que no te veo

1.- Introducción

¿Quién recuerda a Richard Pryor y Gene Wilder interpretando a un ciego y un sordo en la película *No me chilles que no te veo*, teniendo que formar equipo para librarse de una falsa acusación de asesinato y atrapar a los verdaderos malhechores?

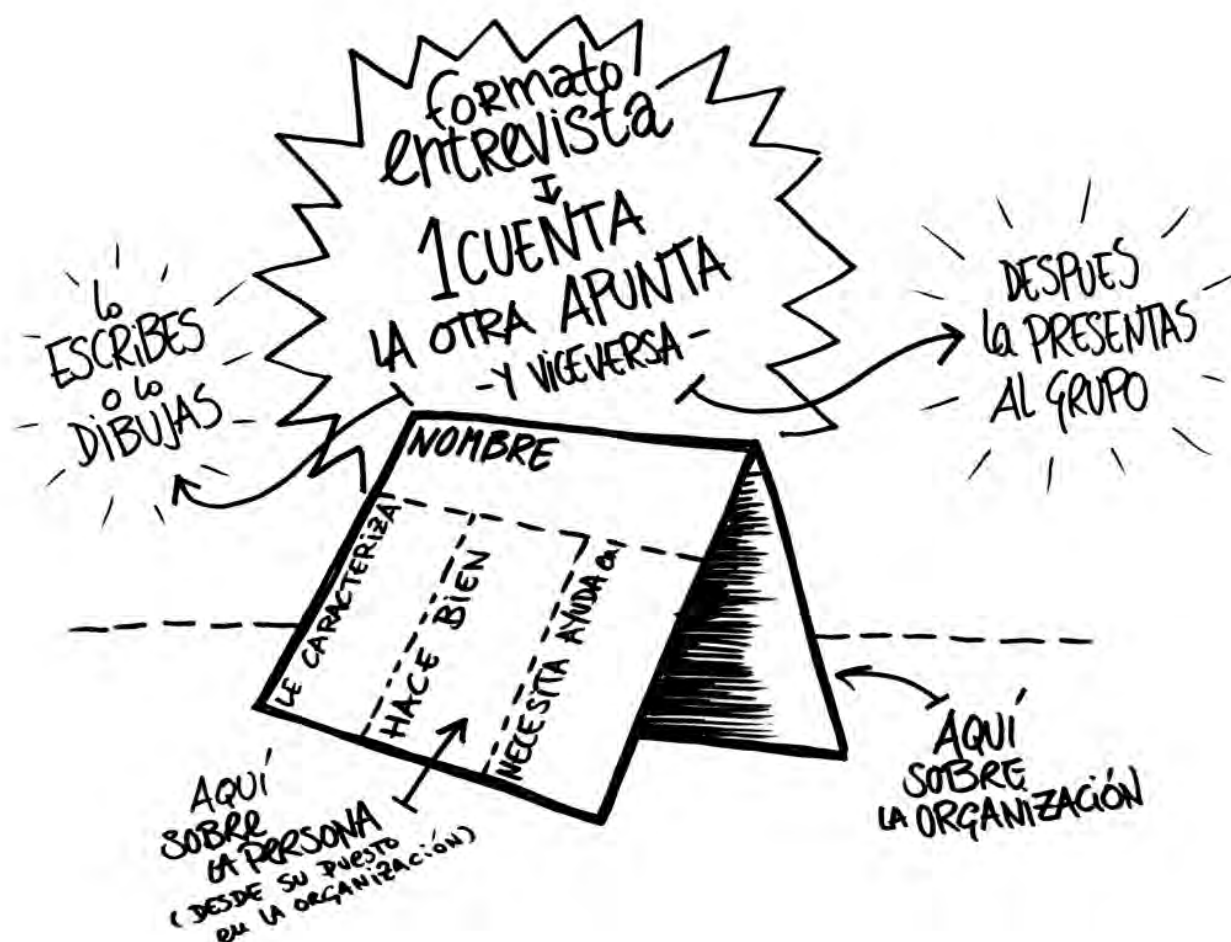
Pues esa situación tiene mucho que ver con cómo nos encontramos ante muchos proyectos de cooperación a los que nos vemos emplazados. Distintos agentes con diversos intereses, lenguajes, ámbitos de actividad o perfiles profesionales, que se encuentran y tienen que conocerse, para poder establecer las condiciones que favorezcan la colaboración.

2.- Objetivo

No me chilles que no te veo es un pequeño juego para conocernos mejor, para tener algo de información formal e informal sobre nuestros interlocutores, para ver qué podemos aportarnos mutuamente, para tratar que relacionarse y colaborar no derive en esos (des)encuentros en los que tantas veces nos chillamos sin escucharnos, nos miramos sin llegar a vernos.

3.- Cómo: Yo a ti y tú a mi

- Se trata de tomarse un tiempo para poder conocer mejor al otro, para después poder presentarlo a los demás (presentas a la persona con la que has hablado y ella te presenta a ti). Esto refuerza la escucha, la atención sobre el otro, ya que se toma la responsabilidad de hablar por ella, de presentarla al resto del grupo.
- La conversación se mantiene en torno a tres preguntas (estas preguntas pueden cambiarse y adaptarse a cada situación, dependiendo de los objetivos, contexto...):
 1. *¿Algo que te caracterice?*
 2. *¿Algo que haces muy bien?*
 3. *¿Algo en lo que necesitas ayuda?*
- Es importante atender a dos niveles a la hora de presentarse: la persona a nivel individual (desde su rol en la organización) y la propia organización de la que forma parte, a la que representa en este proceso. Si alguna de las personas no representase a ninguna organización, sino que participa en #KOOPtel a título individual, las preguntas podrían enfocarse por ejemplo desde un punto de vista más personal y profesional.



4.- Observaciones

- Duración: 45', 5' explicación + 15' conversación por parejas + 25' de puesta en común.
- Las respuestas pueden escribirse o dibujarse.
- El trabajo se hace preferiblemente en parejas. Si el grupo es impar, puede hacerse un trío (o que una persona haga el ejercicio con la *bartender*).

5.- Recursos

Una cartulina A5 doblada a la mitad. En cada lado, arriba dejamos un espacio horizontal para el nombre y debajo, tres espacios verticales para apuntar tres características. Un lado lo utilizaremos para hablar de la persona y otro de la organización a la que representa.



La viñeta de la cooperación

1.- Introducción

Utilizar el lenguaje del cómic. Una viñeta nos habla desde sus bocadillos, pero también nos dice mucho con la imagen, el estilo de dibujo, los personajes, el contexto... Una manera diferente de contar una historia. Una forma sintética de trasladar ideas y subjetividades de forma creativa y simple, conectando más fácilmente con el resto de participantes.

En cierta medida abandonar el lenguaje consciente y cerebral por definición (el habla), para dar lugar a la subjetividad a través de una sencilla creación (guionizar una imagen).

2.- Objetivo

Acercarnos de manera mediada (a través de una viñeta de cómic) a la predisposición de cooperación y conocer experiencias previas de las personas participantes.

3.- Cómo / Cómic

- Elegir una viñeta entre las disponibles. Pensar que la imagen vaya en consonancia con la idea o experiencia sobre la cooperación que se quiera compartir con el resto.
- Pensar un pequeño guión que cuente la idea.
- Incorporar este guión a la viñeta, utilizando los espacios vaciados de texto para ello.

4.- Observaciones

- Duración: 30', 5' explicación + 10' para elegir y escribir la viñeta + 15' de puesta en común.
- Buscar unas cuantas viñetas (media docena por ejemplo) a las que se les borra el texto para que puedan ser intervenidas. Se trata de buscar viñetas diferentes entre si, cuyas imágenes puedan resultar sugerentes.
- Lo importante es lo que se quiere contar, la viñeta debe ayudar a trasladar, reforzar ese mensaje.
- Incluir la subjetividad en la comunicación, ejercitarnos en el uso de la creatividad, jugar para decir las cosas de otro modo.

5.- Recursos

- Viñetas en tamaño A4 (imprimir varias de cada modelo, por si varias personas participantes quieren usar la misma).
- Rotuladores y celo para pegarlas en la pared.



Poker de porqués

1.- Introducción

Un juego de reflexión individual, acercamiento grupal y negociación colectiva. Una oportunidad para interrogarnos sobre qué buscamos con este proceso más allá de la cooperación.

2.- Objetivo

Conocer los deseos, necesidades, motivaciones, expectativas (*por qué*s) de cada uno de los agentes implicados y elaborar un mapa común, buscando puntos de coincidencia, y/o contradicciones e incompatibilidades.

3.- Cómo: La partida

- Cada participante cuenta con 4 cartas genéricas y 1 comodín para la partida. La primera parte consiste en que cada cual rellene individualmente sus cartas siguiendo el siguiente esquema:
 1. **Rombos:** Qué te mueve a cooperar (deseos-motivaciones).
 2. **Tréboles:** Qué necesitas conseguir (necesidades).
 3. **Corazones:** Qué quisieras alcanzar (expectativas).
 4. **Picas:** Qué no te gustaría que suceda (temores).
 5. **Comodín:** Se guarda en blanco para utilizarse en la fase final de negociación, pudiendo añadir nuevas cuestiones que complementen los aspectos presentes en la partida.

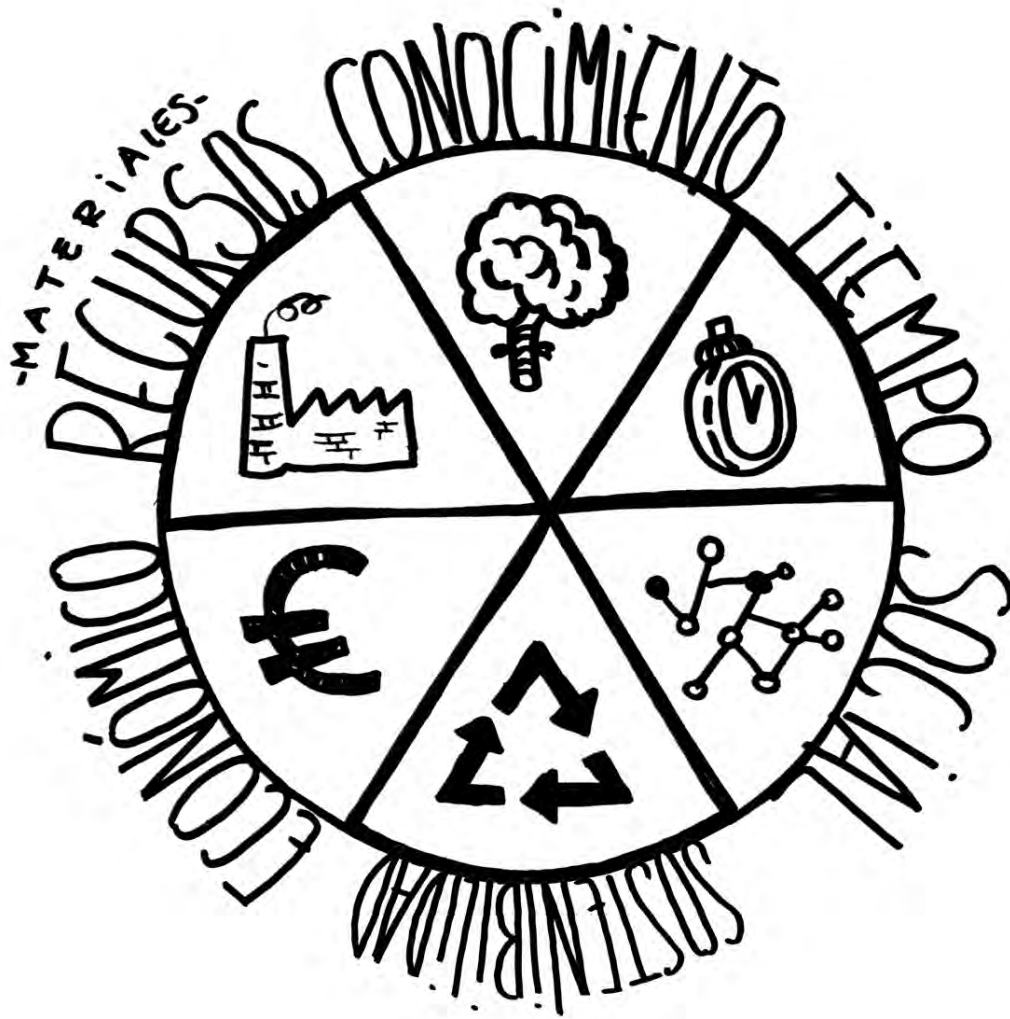
- A continuación se hace una exposición individual para la puesta en común (cada persona presenta una carta y se van alternando). Las cartas se van moviendo, acercándose o alejándose, creando grupos, para buscar relaciones y señalar acuerdos y desacuerdos. Durante el proceso de negociación se pueden introducir comodines.
- Esta partida se puede jugar una vez o repetirse varias veces (de manera independiente o sumándose capas).
- Se termina analizando colectivamente el resultado de la partida.

4.- Observaciones

- Duración: 90', 10' explicación + 15' preparar cartas individuales + 20' puesta en común + 45' relaciones/negociación.
- Muchas de las cuestiones se moverán entre lo objetivo y lo subjetivo, entre lo tangible y lo intangible. Lo importante es ser claras, tratar de especificar, de concretar.
- No guardarse ases en la manga. Ser honestos con lo que compartimos con el resto y estar abiertas a la negociación colectiva, pero sin llegar a falsos consensos.
- Tratar de encontrar el mínimo común denominador y los puntos de conflicto.
- Los acuerdos a los que se llegue podrán ser revisados a lo largo del proceso en función de los cambios del propio grupo, su situación y el contexto.

5.- Recursos

- Cartas blancas sobre las que poder escribir y con las que poder jugar.
- Rotuladores para escribir y celo.
- Una mesa o una pared amplias.



Ruleta de capitales

1.- Introducción

Entendemos por capitales, cualquier tipo de recursos y activos que entran en juego y producen efectos en un proceso. Aunque el capital dominante es el económico, hay muchos otros a tener en cuenta (conocimiento, tiempo, social, sostenibilidad, recursos materiales). Tenemos que ser capaces de valorarlos objetivamente (en cuanto a su tipología, cantidad y calidad) para poder relacionar, combinar y/o intercambiar unos con otros.

El reconocimiento y equilibrio entre los distintos capitales, y las distintas percepciones sobre la cantidad, interés o valor de lo que cada cual aporta para la consecución del objetivo común, suele ser uno de los puntos más conflictivos en las relaciones cooperativas. Para tratar de solventar estas cuestiones, cada cual debe estar dispuesto a poner en común los capitales que aporta y al mismo tiempo, explicitar cuáles pretende fortalecer al final del proceso.

2.- Objetivo

Concretar los recursos y capitales que cada agente podría poner en juego y los que espera que otros aporten. Ponerlos en valor y analizar en conjunto qué se tiene, de que puede haber exceso o qué falta para el #KOOPtel.

3.- Cómo: ¡Hagan juego!

Tipos de capitales

Proponemos una lista de 6 capitales a tener en cuenta y poner en juego en cualquier proceso de relación entre distintos agentes.

1. **Conocimiento:** El conjunto de saberes, destrezas técnicas, capacidades de creación e innovación y experiencias en relación a un determinado ámbito o contexto.
2. **Tiempo:** La disponibilidad cuantitativa y cualitativa que poder vincular a un proyecto concreto.
3. **Social:** La red de relaciones más o menos institucionalizadas de mutuo (re)conocimiento y el prestigio y legitimidad en un ámbito o contexto determinado.
4. **Sostenibilidad:** En lo relativo a lo ambiental (huella ecológica), a lo social (responsabilidad), a la salud personal (bienestar físico y emocional) y al cuidado del propio grupo (atender lo relacional).
5. **Económico:** Es el más reconocido y legitimado socialmente como capital, entendido como capacidad financiera, que posibilita la adquisición de bienes y servicios.
6. **Recursos materiales:** Infraestructuras, herramientas, materiales que poder poner a disposición del proyecto.

Entender el juego

El juego de los capitales tiene su complicación. Para jugarlo, lo primero es entender algunos elementos clave y las relaciones entre ellos. Para ello, hacemos una síntesis aproximativa a las teorías del sociólogo Pierre Bourdieu.

Los capitales se producen e intercambian en base a los habitus propios de la posición social de cada agente, dentro de un determinado campo y con un tipo concreto de relaciones, contribuyendo a reproducir y transformar la estructura social.

- **El habitus**

Las formas de obrar, pensar y sentir, originadas por la posición que una persona ocupa en la estructura social. El conjunto de esquemas mentales instituidos a partir de los cuales los sujetos entienden el mundo y actúan en él. Ejemplos de estos esquemas mentales, pueden ser las clasificaciones según jerarquías en un organigrama, nivel socioeconómico, estudios, procedencia o género.

- **El campo**

Un sector o ámbito específico de actividad. Un determinado espacio de acción y de influencia en el que confluyen las relaciones sociales. Cada campo tiene sus reglas y agentes específicos y pueden entenderse de una manera más amplia o específica. Ejemplos de campo, de lo ampliado a lo específico, pueden ser:

- *sistema educativo > universidad > facultad > grupo de investigación.*

- *ámbito empresarial > sector industrial > automoción > fabricantes de amortiguadores.*

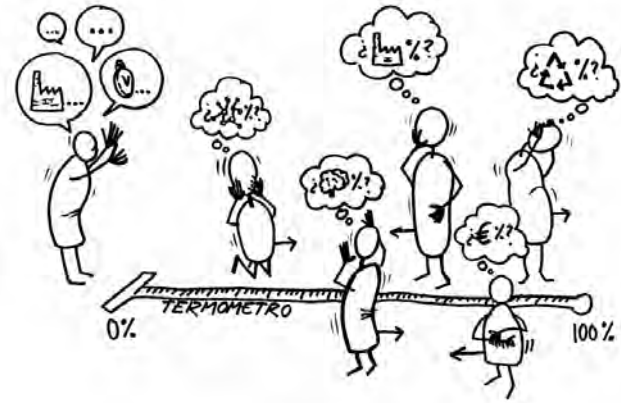
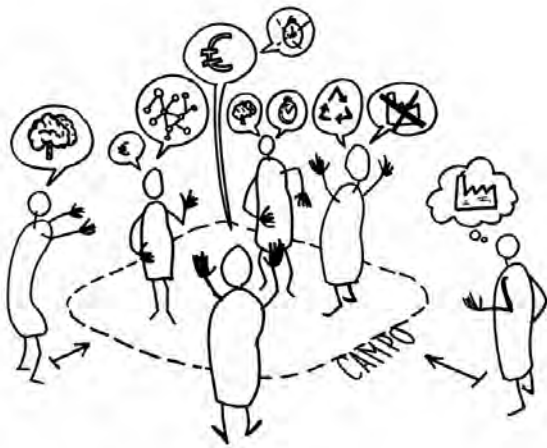
- **Las relaciones**

En la interacción entre los distintos agentes, se cruzan varios planos que matizan o sitúan las relaciones sociales entre agentes y capitales. Estos planos de relación son:

> Interés vs. Desinterés (Mercado vs. Don).

> Institucionalización vs. No institucionalización (Más o menos reglado o consolidado).

> Legitimidad vs. Dominación (Gestión del poder).



Cómo jugamos

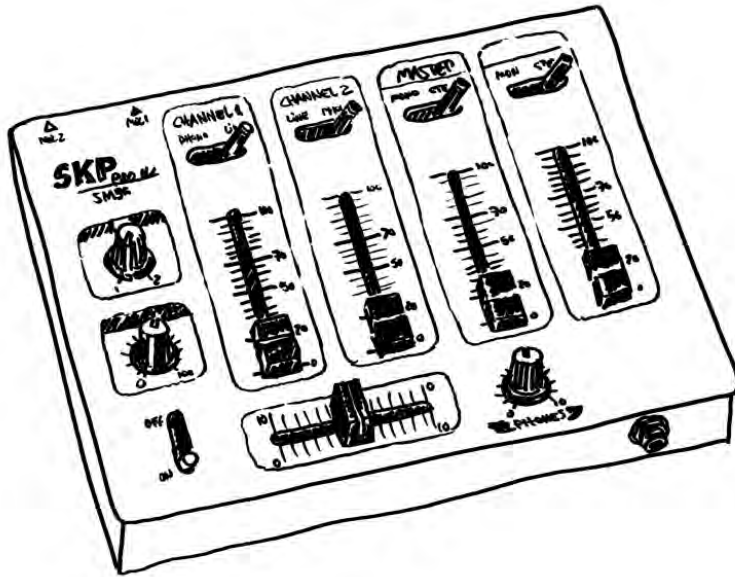
1. **El termómetro:** Empezar por entender la lógica del juego de capitales y analizar de manera individual (pero en colectivo), de qué capitales disponemos y en qué medida. Para ello, además de una presentación general de los conceptos de capital, habitus y campo, se elabora una especie de termómetro de capitales (con un cinta pegada en el suelo) sobre la que cada agente se sitúa.
2. **La ruleta:** A continuación, sobre una ruleta central, cada agente tiene que incorporar sus capitales. Disponen para ello de 10 gomets (pegatinas circulares de colores) que deben distribuir entre los 6 tipos de capitales, además en la ruleta se cuenta con un espacio donde pueden hacer anotaciones que aporten información específica sobre cada capital para poder valorarlo mejor.
3. **El cambalache:** Un ejercicio colectivo para entender con qué capitales se cuenta, si hay equilibrio entre las aportaciones de agentes y la tipología de capitales, identificar qué puede faltar, etc.

4.- Observaciones

- Duración: 90', 15' explicación + 15' termómetro + 15' ruleta + 30' puesta en común + 15' conclusiones.
- Para elegir qué tipo de #KOOPtel preparar, debemos buscar un equilibrio coherente entre la ilusión implicada, los fines perseguidos y los capitales dispuestos para ello.
- En este paso no se trata de establecer un compromiso firme sobre la disponibilidad y uso de recursos y capitales, sino de exponer de qué podríamos llegar a disponer, poder evaluar fuerzas y carencias, (des)equilibrios en el grupo, etc.
- La lista de capitales propuesta es abierta y negociable. Los participantes deben ver si ven reflejados todos los capitales o si colectivamente deciden introducir o quitar alguno. Lo importante es que todos los agentes encuentren el espacio para poder valorar aquello que creen pueden aportar o buscan en el grupo.

5.- Recursos

- Fichas individuales *Ruleta de capitales* (A4).
- Ficha colectiva *Ruleta de capitales* (si es posible hacer una copia en formato A1).
- Cinta de carroceros, gomets, rotuladores.



Los ecualizadores

1.- Introducción

En todo proceso de cooperación hay una serie de aspectos intangibles e invisibles, vinculados a los valores, los principios éticos, la cultura propia, los condicionantes (preferencias y líneas rojas) que trae consigo cada uno de los agentes implicados.

Estas cuestiones es difícil trabajarlas, ya que tienen que ver con fundamentos o principios personales y/o sociales que muchas veces se dan por supuesto o sobre los que se pasa por encima. Cuestiones que no son fácilmente objetivables, que resulta incómodo explicitar o que es complejo ponderarlas. No obstante es importante trabajarlas, porque pueden afectar a todo el proceso y terminar siendo determinantes para el #KOOPtel.

2.- Objetivo

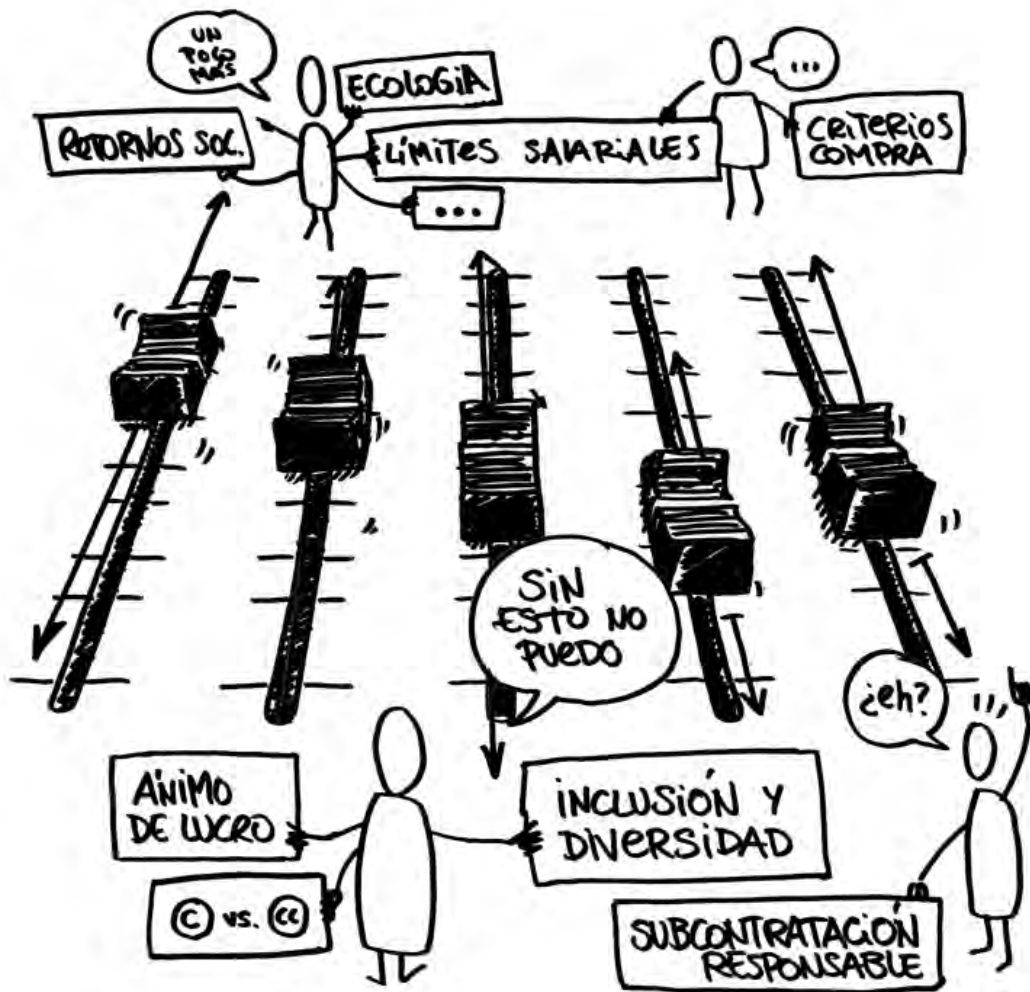
Ver si somos más parecidas de lo que creemos o más diferentes de lo que pensamos, para ser capaces de acometer un proyecto en común. Hablar de la manera más clara posible sobre aspectos intangibles, intentando objetivarlos, para identificar puntos de acuerdo y desacuerdo y ver si hay espacios de negociación y confluencia.

3.- Cómo: Yo ecualizo, tu ecualizas, nosotras ecualizamos

Jugar a ecualizar, a modular, a encontrar la frecuencia en la que podemos trabajar en armonía.

El juego se desarrolla de la siguiente forma:

- Cada participante elige una o varias cuestiones relacionadas con estos aspectos intangibles, que quiere que sean tenidas en cuenta o estén presentes en el proceso de cooperación.
- Se identifican binomios en torno a cada uno de los aspectos (p.e. abierto/cerrado) y quien ha propuesto cada uno de ellos sitúa en principio el ecualizador.
- A partir de ahí se pueden mover los ecualizadores, se conversa sobre ellos tratando de llegar a una posición común o explicitar desacuerdos.

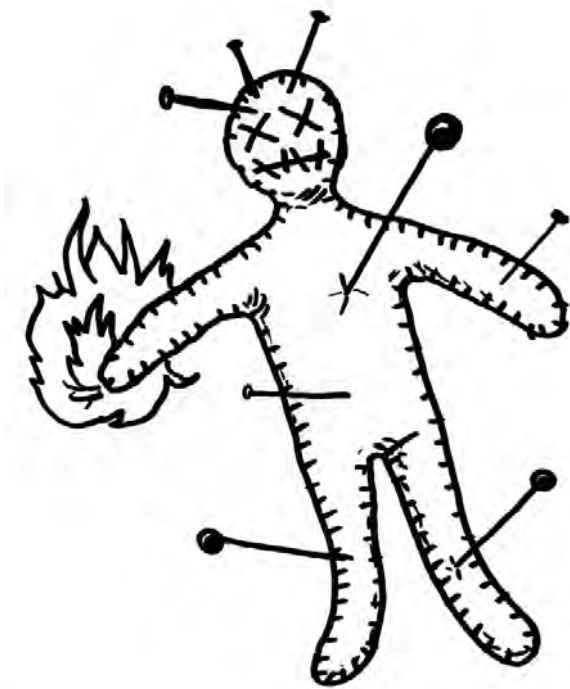


4.- Observaciones

- Duración: 50', 5' explicación + 10' ecualizadores personales + 35' ecualización colectiva.
- Son temas resbaladizos que hay que abordar, pero sin forzar las situaciones en exceso.
- No se trata de llegar necesariamente a consensos o puntos intermedios en todos los casos, pero al menos si de identificar los posibles conflictos, márgenes de negociación, en qué ámbitos algunos aspectos pueden ser negociados y en cuáles no, etc.
- Algunos aspectos a tratar pueden ser: ecología, licencias libres, criterios de compra y subcontratación responsable, ánimo de lucro o límites salariales, niveles de inclusión y diversidad, retornos sociales, etc.

5.- Recursos

- Fichas de ecualizadores + piezas para poder ecualizar.



El muñeco vudú

1.- Introducción

La mayoría de las veces la cooperación se ve frenada por temores racionales e irracionales, por fantasmas del pasado y del futuro que nos acechan. Es importante tenerlos en cuenta puesto que, estos miedos, señalan nuestros límites y convenciones.

Una forma de enfrentarnos a ellos es identificarlos, compartirlos para desactivarlos o, cuando menos, para que todas las personas implicadas en el proceso los conozcan y puedan tenerlos en cuenta.

2.- Objetivo

Explicitar y tratar de superar esos miedos que surgen a la hora de plantear un proyecto de cooperación. Esto sirve para que cada persona pueda tangibilizarlos para comprenderlos, y a la vez, exteriorizarlos para compartirlos.

3.- Cómo hacerte tu propio muñeco vudú

Un muñeco vudú es un elemento simbólico, un objeto de representación a través del que canalizar una idea, un sentimiento y, en este caso, un miedo. Hacer un muñeco es algo sencillo y divertido, pero... ¡Cuidado! implica mirar hacia nosotras mismas, explorar nuestro inconsciente.

Los pasos para realizar un muñeco son:

1. Cada participante reflexiona de forma individual sobre un miedo, un temor, un fantasma que se le presenta a la hora de pensar en cooperar.
2. Después, con los elementos plásticos que tiene a su disposición elabora un muñeco vudú que representa estos miedos.
3. Para terminar, cada participante comparte su muñeco y el significado del mismo con el resto.

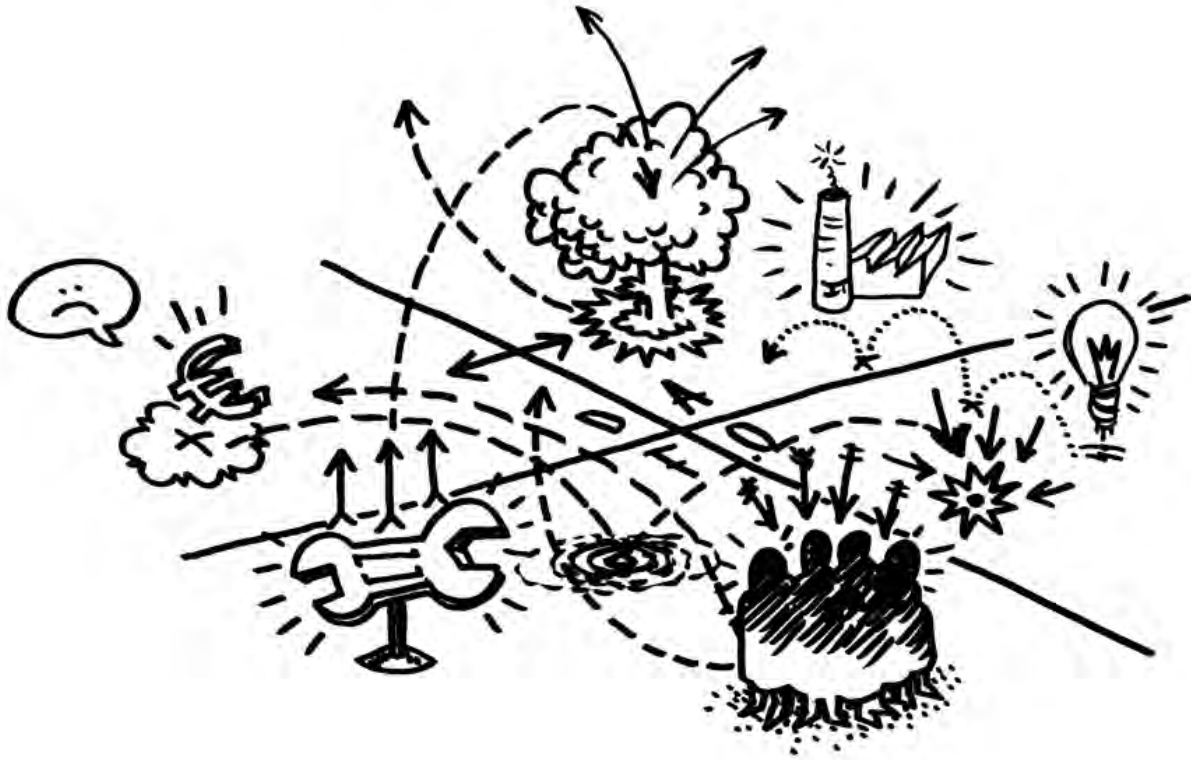


4.- Observaciones

- Duración: 40', 5' explicación + 20' para pensar y hacer el muñeco vudú + 15' de puesta en común.
- Esta metodología supone conocernos más a nosotras mismas, pero también ser capaces de abrirnos y compartir nuestros miedos con los demás.
- Reflexionar y compartir aspectos personales a través de elementos metafóricos ayuda a dar forma a la subjetividad y a coger cierta distancia con las problemáticas.
- Identificar y compartir un miedo debería servir para exorcizarlo y para tratar de darle la vuelta y convertirlo en una capacidad (*Lo que te hace fuerte te debilita y lo que te debilita te hace fuerte*).
- Con los muñecos vudú se pueden hacer varias cosas: dejarlos en el espacio y que nos acompañen a lo largo del proceso; hacer con ellos alguna especie de ritual individual o colectivo que ayude a exorcizar miedos; que cada cual lo guarde a modo de fetiche; etc.

5.- Recursos

- Materiales típicos de manualidades: cartulina, plastilina, palillos, lana, celo, grapas, rotuladores, tijeras...



DAFOlandia

1.- Introducción

Meditar es importante pero tomar decisiones también. Y para hacerlo viene bien coger perspectiva. Analizar el contexto, al conjunto de agentes y la situación de sus ámbitos de actividad. Un acercamiento a factores externos e internos que habrá que tener en cuenta para identificar qué queremos y podemos hacer juntas.

2.- Objetivo

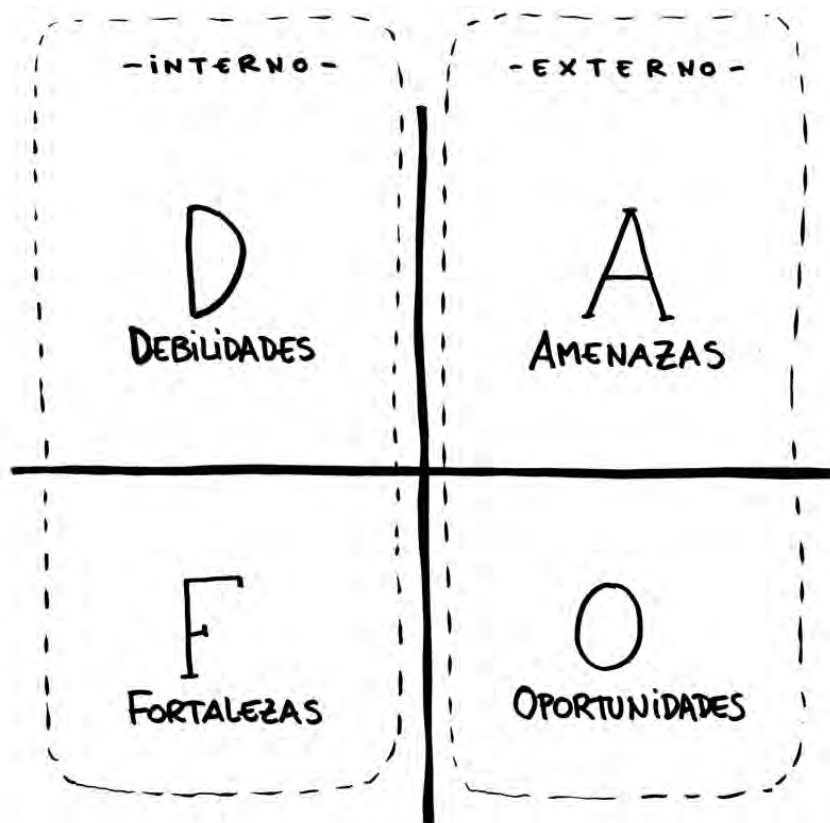
Crear colectivamente un mapa de referencia para ayudar a tomar decisiones. En él que se señalan las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de los agentes implicados y del contexto en que se sitúan.

3.- Cómo: Dibujar un DAFO y hacerle la CAMA

DAFOlandia es el mapa de referencia particular elaborado colectivamente, sobre el que situar el proceso de cooperación que se ha activado.

¿Qué es?

DAFOlandia es una adaptación de la herramienta de análisis DAFO (*Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades*), creada a principios de la década de los setenta por Albert S. Humphrey, y que puede ser utilizada en cualquier ámbito: empresarial, social, personal... Una metodología de estudio de una situación concreta, en relación a una o varias personas u organizaciones inmersas en ella, con el objetivo de poder proyectar escenarios de futuro y elaborar una planificación estratégica.



¿Para qué sirve?

Realizar un DAFO puede ser de utilidad para infinidad de cosas, desde para orientar la planificación estratégica de una multinacional, hasta para decidir donde ir las próximas vacaciones. En general, un DAFO puede ayudar a:

- Tomar decisiones de manera más informada y consensuada.
- Revelar las posibilidades y limitaciones para acometer un reto.
- Explorar nuevas soluciones a problemas.
- Identificar escenarios de futuro.

¿Cómo se hace?

Hacer un DAFO puede ser algo ligero y superficial para esbozar unas líneas generales; o algo mucho más profundo y pormenorizado para perfilar el proyecto con rigurosidad.

Se comienza con la confección de una matriz DAFO con dos ejes cartesianos, sobre la que se va desarrollando el análisis de cada una de las partes:

- **Análisis Interno:** En la parte izquierda se sitúan las *Debilidades* y las *Fortalezas* y se atiende a las características propias del(los) agente(s) en cuestión para fijar con qué se cuenta, así como éxitos obtenidos y errores cometidos en sus trayectoria. Las experiencias, la disponibilidad de recursos y capitales y la cantidad y calidad de los mismos, el equipo humano implicado y las alianzas, la cultura organizacional, el modelo productivo, etc.
- **Análisis Externo:** En la parte derecha se sitúan las *Amenazas* y las *Oportunidades* y se atiende a las condiciones del entorno, las metas y problemas, las tendencias propias del contexto, de carácter político, sociocultural, económico, legal o tecnológico.

	FACTORES EXTERNOS	A. AMENAZAS	O. OPORTUNIDADES
FACTORES INTERNOS	D. DEBILIDADES	ESTRATEGIA DE SUPERVIVENCIA (DA) Si SUPERO LA DEBILIDAD ¿PODRÉ MINIMIZAR LA AMENAZA?	ESTRATEGIA DE REORIENTACIÓN (DO) Si SUPERO LA DEBILIDAD ¿PODRÉ APROVECHAR MEJOR LA OPORTUNIDAD?
	F. FORTALEZAS	ESTRATEGIA DEFENSIVA (FA) Si ACENTUAMOS LA FORTALEZA ¿PODRÉ MINIMIZAR LA AMENAZA?	ESTRATEGIA OFENSIVA (FO) Si ACENTUAMOS LA FORTALEZA ¿PODRÉ APROVECHAR MEJOR LA OPORTUNIDAD?

Una vez se ha confeccionado la matriz, toca analizar lo obtenido. Partir del diagnóstico para establecer prioridades y relaciones y activar su potencialidad. Para hacerlo hay que jugar con la combinación de factores en distintas estrategias:

- **Estrategia ofensiva (FO).** Si acentuamos la *Fortaleza* ¿podremos aprovechar mejor la *Oportunidad* y generar potencialidades?
- **Estrategia de reorientación (DO).** Si superamos la *Debilidad* ¿podremos enfrentarnos a los desafíos propiciados por la *Oportunidad*?
- **Estrategia defensiva (FA).** Si acentuamos la *Fortaleza* ¿podremos minimizar los riesgos que señala la *Amenaza*?
- **Estrategia de supervivencia (DA).** Si superamos la *Debilidad* ¿podremos afrontar los puntos críticos y limitaciones para minimizar la *Amenaza*?

Otra forma (complementaria) de trabajar con la información generada es **Hacerle la CAMA al DAFO**, esto es:

- **C ORREGIR** las Debilidades aprovechando las Oportunidades.
- **A FRONTAR** las Amenazas no dejando crecer las Debilidades.
- **M ANTENER** las Fortalezas afrontando las Amenazas.
- **A CTIVAR** las Oportunidades aprovechando las Fortalezas.

El resultado final es un mapa-esquema en torno a una idea o proyecto, que debería ser útil como referencia para evaluar la mayor o menor pertinencia de unos proyecto u otros en el resto del proceso, como guía para ayudarnos a elegir y tomar decisiones.

4.- Observaciones

- Duración: 90', 10' explicación + 35' elaboración de la matriz DAFO + 35' combinación de factores / CAMA + 10' conclusiones.
- *DAFOlandia* es un ejercicio colectivo, que se desarrolla entre todos los agentes implicados en #KOOPtel (no es un ejercicio individual de cada una de las partes, puesto en común). Lo importante es cruzar visiones, poner en valor las complementariedades, el resultado de la suma de capacidades.
- No es algo rígido, sino dinámico y poliédrico. Como todo mapa es interpretable y marca los caminos supuestamente más lógicos, que no son necesariamente los que hay que seguir.
- Sirve para situarse en el mapa y para decidir juntas hacia dónde ir. Además, el objetivo de la utilización del DAFO en #KOOPtel, no es tanto determinar una estrategia pormenorizada, como analizar colectivamente y poner en común factores determinantes relacionados con los agentes implicados y el contexto en que se sitúan.
- Tan importante o más que el primer análisis es saber interpretar la información generada, identificar los aspectos más relevantes y buscar posibilidades a partir de la combinación de factores.
- Hay infinidad de preguntas que pueden ayudar a pensar el DAFO. Depende del tipo de agentes y de la naturaleza y objeto de su unión, estas pueden variar completamente. Pero algunas preguntas recurrentes podrían ser:
 - > *Análisis externo*: ¿Cómo disfrutar cada *Oportunidad*? ¿Cómo detener cada *Amenaza*? ¿Qué circunstancias mejorarían la situación? ¿Qué tendencias nos favorecen y cuáles no? ¿La coyuntura política, sociocultural, legal, tecnológica es beneficiosa o perjudicial para nuestros intereses? ¿Qué está haciendo la competencia? ¿Alguna de las Amenazas afecta totalmente a los fundamentos de nuestra actividad? ¿...?
 - Análisis interno*: ¿Cómo destacar cada *Fortaleza*? ¿Cómo defender cada *Debilidad*? ¿Cuál es nuestro nivel de cohesión como grupo? ¿Qué percepción tienen los demás sobre nosotros? ¿Qué ventajas ofrecemos respecto a otros agentes? ¿A qué recursos tenemos fácil acceso y a cuáles no? ¿Qué hacemos mejor y qué peor? ¿...?

5.- Recursos

- Un papel grande para situar la matriz DAFO (imprimir o dibujar la matriz antes de empezar, y el pdf de la metodología).
- Postits, rotuladores, celo, gomets.



La coctelera loca

1.- Introducción

Meter en la coctelera los ingredientes que tenemos hasta el momento, agitar y ver qué sale. Es el momento de hacer diferentes mezclas, para identificar oportunidades concretas para acometer un proyecto compartido. Un acercamiento a qué queremos-podemos hacer juntas.

2.- Objetivo

Aproximarnos a la definición del proyecto común. Exponer ideas, desarrollarlas colectivamente y seleccionar-priorizar conjuntamente las posibilidades de cooperación.

3.- Cómo: Idear / Prototipar / Seleccionar

Una actividad articulada en tres momentos consecutivos:

Idear

Es el momento de ser creativos, de abrir posibilidades, de poner ideas sobre la mesa. Para ello utilizamos la técnica de la *Tormenta de ideas (brain storming)*. Una técnica de creatividad en grupo propuesta en 1938 por Alex Osborn, que se basa en dar rienda suelta a la imaginación libremente, para generar el mayor número posible de ideas en torno a un tema determinado. Se basa en unas normas muy sencillas:

- Toda idea es bienvenida (no cortarse, cuantas más mejor).
- Toda crítica está prohibida (posponer el juicio, proponer en positivo, añadir).
- El desarrollo y asociación de las ideas es deseable (relacionar, derivar, hibridar).

El proceso simplemente consiste en que las personas del grupo vayan exponiendo sucesivamente sus ideas. La *bartender* debe dinamizar la sesión, ir anotando las ideas y agrupándolas.

Prototipar

Prototipar es poner a prueba las ideas. Es una fase dentro del proceso de diseño, orientada a entender y definir de la manera más pormenorizada que sea posible, aquello que se quiere hacer, para clarificar funciones y requerimientos, testear su funcionamiento y aceptación, etc. Las primeras versiones de un prototipo se hacen a partir de dibujos, esquemas, collages o sencillas maquetas, y poco a poco se van sofisticando.

En *#KOOPtel* se realiza un prototipado express muy básico (basado en la metodología de discusión *Phillips 66*, 6 personas / 6 minutos, ideada por J. Donald Phillips en 1948). Se trata de que cada participante elija una idea de las surgidas durante el *brain storming* y entre todos se contribuya a desarrollarla. El proceso tiene tres momentos en un funcionamiento circular (la duración total es de 50'):

1. Cada persona desarrolla en una cara de un folio una idea, a través de un texto, un esquema, un dibujo. Se dispone de 10' para tratar de dar las máximas explicaciones al respecto.
2. Pasado el tiempo establecido, la hoja se va pasando hacia un lado y la persona que la recibe tiene unos pocos minutos para hacer aportaciones sobre lo que recibe. Se pasa consecutivamente hasta que se completa el círculo y cada cual vuelve a recibir su idea con todas las aportaciones realizadas (dependiendo del número de personas que compongan el grupo y del tiempo del que se disponga -15' aprox.-, esta rueda de aportaciones se puede hacer más de una vez).
3. Considerando las aportaciones recibidas, cada persona completa o reformula su idea inicial, para poder compartirla con el resto. Se trata de explicarlo manara simple y práctica, para lo que se dispone de 25' y se utiliza una ficha de prototipo, que incluye al menos los siguientes campos:
 - (1) *Nombre del proyecto.*
 - (2) *Eslogan/Titular.*
 - (3) *Objetivo y/o función (¿Para qué sirve? ¿Qué problema soluciona? ¿A quién beneficia?).*
 - (4) *Breve descripción (Tres puntos clave).*
 - (5) *Especificaciones a tener en cuenta (a) Valor añadido / innovador / diferencial, (b) Posibles inconvenientes y/o agentes detractores dentro y fuera de la organización, (c) Agentes y recursos para su puesta en marcha y (d) ¿Cómo hacer un primer test de proyecto?*
 - (6) *Un dibujo/esquema del proyecto. Si lo puedes dibujar, lo puedes explicar.*

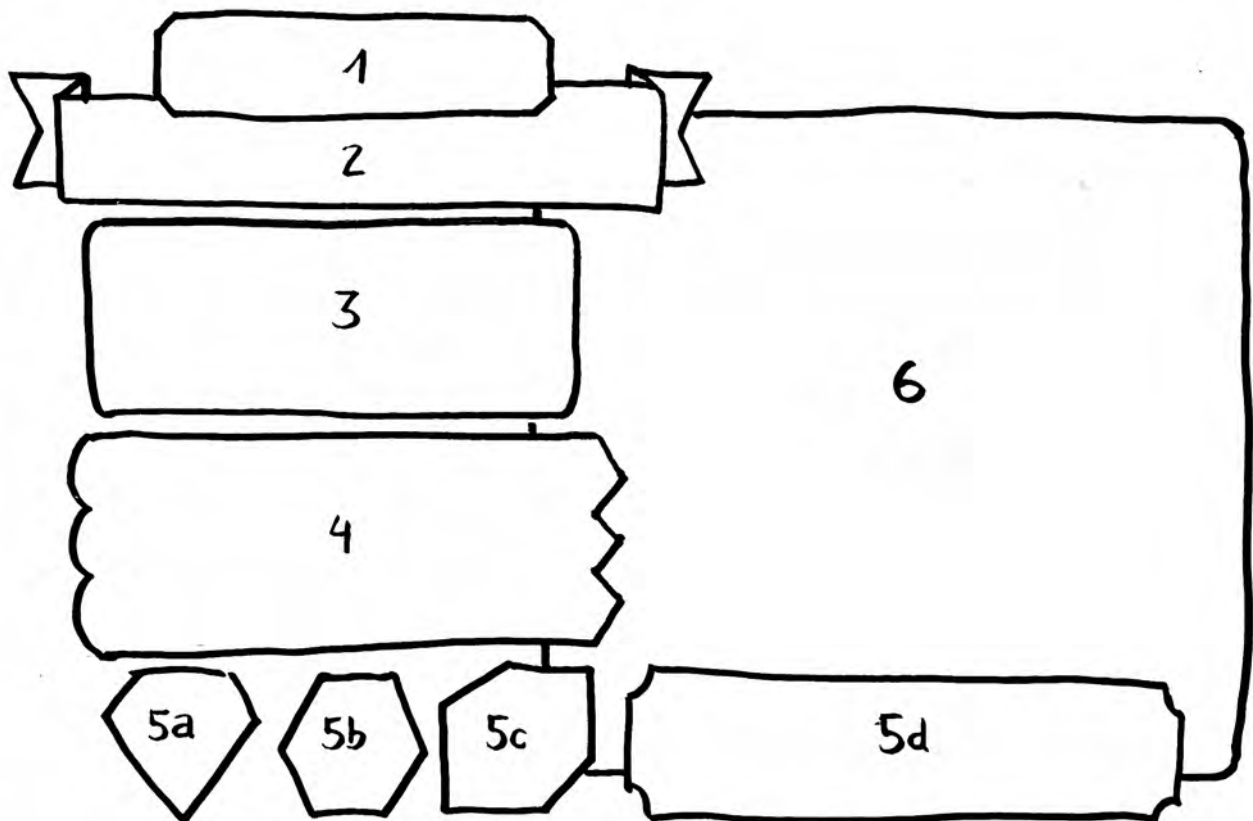
Seleccionar

La actividad concluye con una puesta en común de todas las ideas trabajadas, siguiendo el formato *PitchElevator* (conversación de ascensor). Cada participante cuenta con 3' para exponer una idea: 30" para captar el interés y generar una primera opinión-juicio + 2' para desarrollar la idea + 30" para convencer de implementar un test

El grupo hace una valoración y una selección-filtrado de las mismas, decidiendo en cual(es) de ellas centrará su atención, en una posterior elaboración (desarrollar, profundizar) o redefinición (integración, reestructuración o adaptación a otro marco).

4.- Observaciones

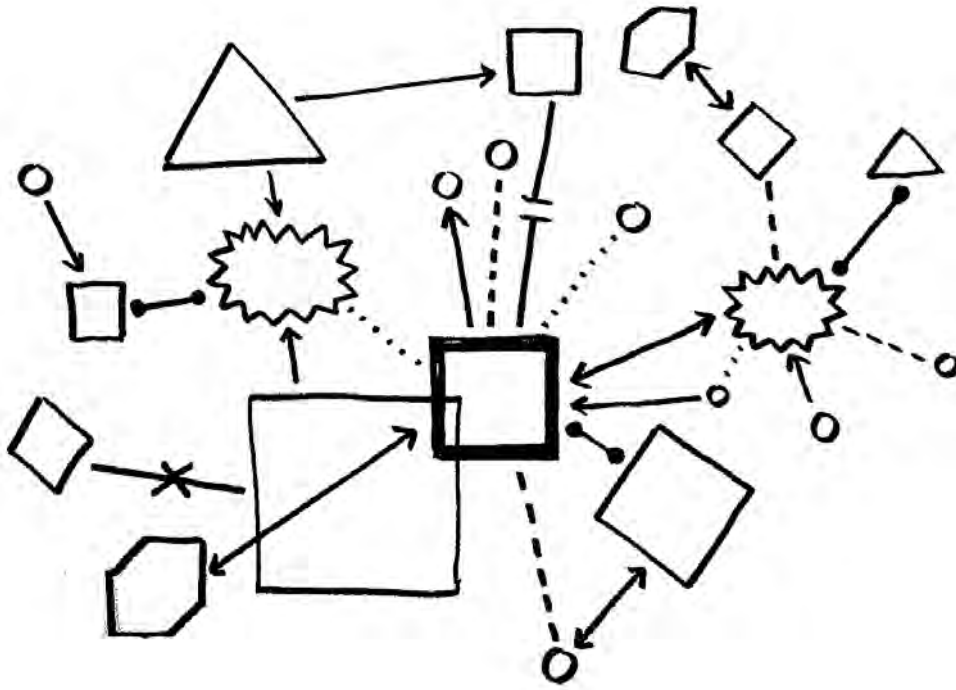
- Duración: 90', 20' idear + 50' prototipar + 20' seleccionar.
- Propiciar un clima de eferescencia, de tensión creativa y energía positiva.
- Tanto para el *brain storming* como para las aportaciones express del prototipado, se trata más de funcionar de forma ágil que de perseguir la excelencia.



- Partir de lo individual, incorporando lo colectivo, abriéndose a lo disruptivo y exploratorio, para irse concretando y decantando hacia la búsqueda y elección de una propuesta común.
- Si durante la sesión no se llega a seleccionar de manera clara una idea para trabajar en la cuarta y última sesión, la *bartender* deberá dinamizar el tiempo intermedio entre sesiones, haciendo propuestas, tratando de enfocar el proceso.
- En #KOOPtel se dedica un tiempo muy breve (90') a idear y prototipar, con el fin de hacer un primer acercamiento a la definición del proyecto común. En caso de que el proceso cooperativo fuese adelante, sería conveniente repetir estos ejercicios con más tiempo, para poder concretar mejor y sofisticar el proyecto a acometer.

5.- Recursos

- Folios, rotuladores, celo.
- Ficha de prototipo.
- Un cronómetro.



Dibujar un sociograma

1.- Introducción

El sociograma es una herramienta de análisis y evaluación. Se basa en identificar y representar gráficamente en un esquema-mapa los vínculos sociales que se establecen dentro de un grupo, entre los diversos agentes que lo componen y con otros externos (las relaciones existentes y otras posibles), en un contexto concreto, alrededor de un agente, una problemática o una iniciativa determinada.

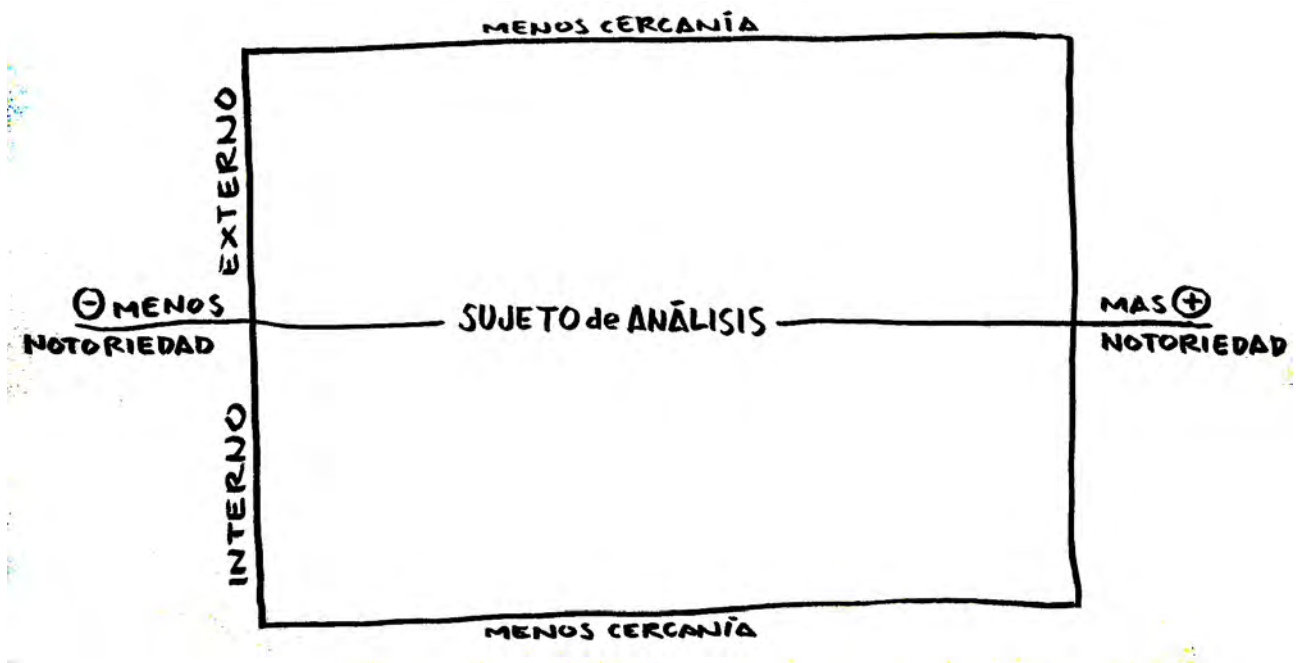
El sociograma es una técnica desarrollada en los años 30 por el psiquiatra y educador Jakov Levy Moreno, también fundador del psicodrama o la sociometría. Su uso original estuvo muy ligado al ámbito educativo (identificar relaciones y roles en el aula), de ahí se extendió al laboral y actualmente se utiliza como herramienta de exploración y diagnóstico en todo tipo de ámbitos organizacionales.

En *#KOOPtel* lo utilizamos como parte del proceso de (re)conocimiento entre distintos agentes, para buscar puntos y objetivos en común, y como forma de planificación estratégica participativa.

2.- Objetivo

Se trata de elaborar un esquema de los agentes, recursos y actividades (a nivel interno y externo) que se relacionan con el agente, problemática o iniciativa a analizar. Por eso lo primero es tener claro cuál es el objeto de análisis. Es necesario concretarlo lo más posible. Para lograrlo ayuda formularlo en forma de pregunta (a la que se dará respuesta con el sociograma).

El sociograma se puede realizar y revisar en distintas fases de una misma iniciativa y/o para hitos o tareas concretas. Se puede comenzar con un sencillo mapa de agentes, señalando en cada caso qué buscan y qué pueden aportar en el proceso de cooperación; identificando relaciones fluidas o bloqueadas y niveles de (inter)dependencia; viendo qué oportunidades, complementariedades, solapamientos o conflictos de intereses se vislumbran; y descubriendo que agentes pueden faltar y es necesario incorporar al proceso.



3.- Cómo: Pautas para hacer un sociograma

Elementos a identificar

- **Agentes.** Instituciones, empresas, organizaciones sociales, personas individuales.
- **Recursos.** Infraestructuras, herramientas, materiales y otros capitales, tanto tangibles como intangibles.
- **Acciones.** Actividades, eventos, convocatorias, festividades o cualquier otra iniciativa relacionada, tanto de carácter periódico como excepcional.

Se organizan en base a dos aspectos

- **+/- Notoriedad** (relevantes, activos, presentes, utilizados, etc). Se sitúan a lo largo del eje horizontal (menor notoriedad más a la izquierda, mayor notoriedad más a la derecha).
- **+/- Cercanía-Vínculo-Implicación al sujeto de análisis.** Teniendo que el sujeto está localizado sobre el eje horizontal central, los elementos externos al sujeto se colocan encima del eje y los internos debajo de él (más cerca o más lejos del eje central dependiendo del nivel de relación).

Representación de elementos y vínculos

Para representar de manera diferenciada las diversas tipologías de elementos y vínculos a relacionar, se pueden utilizar distintos códigos. El propio grupo debe decidir sobre la complejidad y la cantidad de niveles a establecer para el análisis.

- **Tipos de elementos (código de formas):**
Para diferenciar entre agentes como instituciones, organizaciones sociales y empresariales, o personas a título individual; así como distintos recursos o actividades.
- **Tipos de vínculo (código de líneas):**
Para relaciones fuertes (inter-dependencia o colaboración), débiles (de baja intensidad, puntual o aislamiento) y de conflicto. Es importante fijarse también en las relaciones indirectas y en la ausencia de relación.

ELEMENTOS



VÍNCULOS



4.- Observaciones

- Duración: tiempo variable, en principio en #KOOPtel se le dedicarán 90'. 15' explicación + 45' realización del sociograma + 15' ajustes + 15' conclusiones/decisiones.
- Realizar un sociograma es un proceso colectivo. Se trata de dibujar el sociograma entre todas, no que una persona lo cuente, las demás atiendan y después lo ilustren.
- Empezar concretando la pregunta alrededor de la que se va a trabajar. Depende del momento en el que esté el grupo, se podrá enfocar más o menos. El grado de concreción-foco de la pregunta determinará el nivel de detalle del sociograma a realizar.
- Identificar los elementos que puedan afectar sobre el objeto de análisis. No dejarse nada que creamos significativo (incluso aunque no tengamos contacto actualmente con ello).
- Ser objetivos y realistas (no representar una visión idealizada ni políticamente correcta, sino reflejar las tensiones, contradicciones, etc.).
- Dar datos lo más concretos que sea posible.
- Identificar lo sencillo (por dónde empezar) / Identificar las barreras (retos a superar).
- Ir situando los distintos elementos y estableciendo los tipos de relaciones. Las distancias y el tamaño cuentan: piensa que en todo mapa la escala y posición nos dicen si los agentes son próximos o no, si son muchos o pocos, su nivel de relevancia, etc.
- Las posiciones pueden resituarse a lo largo de la elaboración del sociograma (recomendamos empezar usando papeles de distintos colores y formas e ir cambiándolos, antes de fijar las posiciones y líneas).
- Un sociograma es algo vivo, cambiante a lo largo de todo el proceso. No hay que tener miedo a modificar, tachar, añadir... Ya se pasará a limpio llegado el momento.
- A posteriori, si surge la necesidad, se pueden hacer derivados o nuevos sociogramas a partir de primero. Identificar un tema o división que pueda reordenar el sociograma desde otra perspectiva: cambios en el grupo motor, tensiones agentes internos/externos, distancia entre agentes específicos, diferenciar agentes por ámbitos de actividad u otros factores (p.e.: agentes económicos, culturales, sociales, diferentes posiciones en la cadena de valor, a favor o en contra de una cuestión concreta, etc.).
- Presentar los sociogramas a otros grupos. Se trata de: explicar e interpretar el mapa para las demás (no de contar batallitas); explicitar qué hemos aprendido en el proceso; y recibir un contraste externo que puede ayudarnos a completar o modificar el sociograma.

5.- Recursos

- Ficha de instrucciones con descripción del tablero de juego y código de elementos.
- Uno o varios papeles grandes (a modo de tablero de juego), folios, postits de colores, rotuladores, celo, tijeras.
- Un espacio amplio con una mesa en la que poder trabajar alrededor o una pared amplia para poder pegar el sociograma. También podría utilizarse una pizarra.

Trello

1.- Introducción

Una cosa es visualizar una idea y otra concretar un plan de acción para llevarla a cabo. Por eso, llega el momento de la planificación. Fijar el calendario, las especificaciones y las tareas concretas, que cada participante desempeñará en las siguientes fases del proyecto que hemos definido en #KOOPtel, en caso de decidir llevarse a cabo.

2.- Objetivo

Organizar el proyecto, identificando acciones e hitos, dividiéndolas en tareas y asignando responsables para su desarrollo. Sirve para tener una perspectiva más manejable del proyecto. Además, al hacer la planificación en grupo, se genera una conciencia colectiva, que favorece asumir como propio el resultado común y afrontar su ejecución de forma co-responsable

3.- Cómo: Volcar / Planificar / Concretar

Para planificar el desarrollo de nuestro #KOOPtel proponemos hacer una versión analógica de la herramienta de planificación colaborativa Trello.

¿Qué es?

Trello es una aplicación digital en *la nube*, creada por Fog Creek Software en 2011, que sirve para organizar y compartir el flujo de trabajo, mediante la creación de listas acciones y tareas. Se basa en el *Método Kanban*, ideado por Toyota en la década de 1980 para la gestión de su cadena de suministro. Es una herramienta muy versátil de uso muy intuitivo. Permite trabajar por proyectos y hacer listas dentro de listas, así como agregar múltiples usuarios, marcar fechas límite, añadir todo tipo de adjuntos, hacer comentarios, etc. Las tareas (denominadas *cards-tarjetas*) se van moviendo en función de sus estado: pendiente / en proceso / realizado.

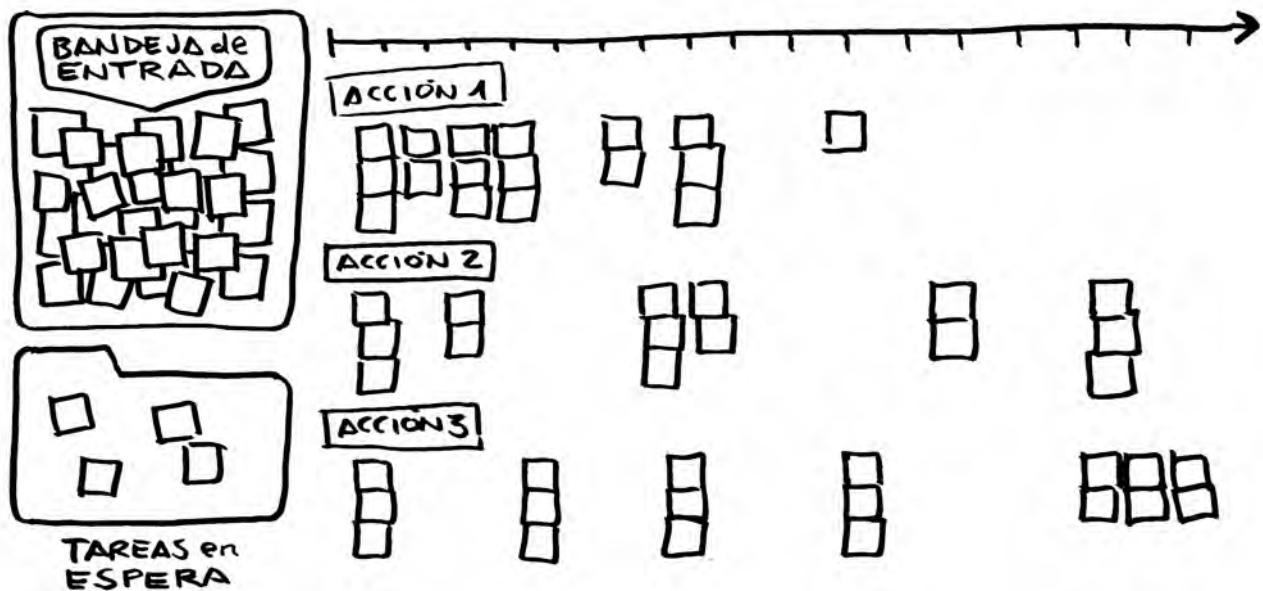
¿Cómo se hace?

El desarrollo del *Trello* analógico se lleva a cabo en tres fases consecutivas:

1. **Bandeja de entrada:** Es el momento de formular todas las acciones y tareas que a cada participante le parezcan significativas. Cada acción o tarea se escribe en una tarjeta. Es un momento de volcado, no de organización. Este trabajo se realiza de forma individual y después se pone en común.
2. **Planificar:** Es el momento de poner orden, de elegir y priorizar colectivamente entre todas las tarjetas y marcar un cronograma de ejecución. Las tarjetas se irán agrupando por acciones, que se desplegarán en tareas.
3. **Concretar:** Es el momento de asignar responsables y de hacer especificaciones relativas a cada tarea.

El resultado obtenido deben ser grupos de tarjetas ordenados en base a un cronograma común. Cada tarea incluye tres niveles de información, representados por post-its de tres colores (Tarea / Responsable / Especificaciones).

En paralelo se crea una carpeta de **Tareas en Espera**, en la que se guardan aquellas tarjetas que aunque hayan decidido no acometerse en un primer esquema de planificación (por cuestión de estrategia, tiempo, etc.) se consideran interesantes y no se quieren perder.



4.- Observaciones

- Duración: 90", 5' explicación + 15' proposición de acciones y tareas + 30' ordenar + 30' asignar responsables y especificaciones + 10' conclusiones.
- Es el momento de ver si lo que se ha definido realmente en este proceso de #KOOPtel es interesante para los agentes y puede tener continuidad. Por eso, no se trata tanto de establecer un plan pormenorizado (que ya se hará llegado el caso), sino un esbozo del mismo: ver si las tareas se distribuyen o acumulan entre los agentes, señalar los puntos críticos, medir el entusiasmo y la verdadera disposición del grupo a acometer la implementación de aquello a lo que hayan llegado juntas.
- Seguir los pasos marcados de manera abierta y flexible, no tener miedo de ir hacia atrás o de que se hagan aportaciones que deberían ser en otro momento.
- Se puede dejar que las participantes vuelquen acciones y tareas de manera libre o darles un primer marco de trabajo o una cantidad limitada de acciones y tareas a proponer (dependiendo el tiempo que se dedique se puede desglosar más o menos la cantidad de tareas o las especificaciones sobre las mismas).
- La información se vuelca en *post-its* de tres colores (para Tarea / Responsable / Especificaciones). Una idea por *post-it* y expresada de manera sencilla y concreta.
- El primer orden al que se llegue o el aparentemente más lógico, no tiene por qué suponer la mejor de las planificaciones posibles. Es papel de la *bartender* introducir preguntas que puedan ir cuestionando las decisiones:
- Las participantes deben terminar con una idea clara de la planificación y de sus responsabilidades. Cada persona se lleva al menos una tarea concreta por la que empezar.
- La primera tarea puede ser volcar el *Trello* analógico a una versión digital. De esta forma se trata de activar el proceso *post-#KOOPtel* de manera automática y sencilla.
- La herramienta *Trello* es sólo una de las muchas posibles para la sistematización de tareas en proyectos colectivos. Por ejemplo, otra opción podría ser *Hontza*, una herramienta de código abierto para organizaciones complejas u organizaciones de organizaciones, que desarrolla todo un entorno de inteligencia competitiva y estratégica. Cada grupo debe encontrar la herramienta que mejor se adapte a sus necesidades.

5.- Recursos

- *Post-its* de tres colores (para Tarea / Responsable / Especificaciones).
- Una pared amplia o una pizarra para poder pegar y mover los *post-its*.



Hasta aquí llega #KOOPtel,
un proceso dedicado a trabajar los preliminares para cooperar.

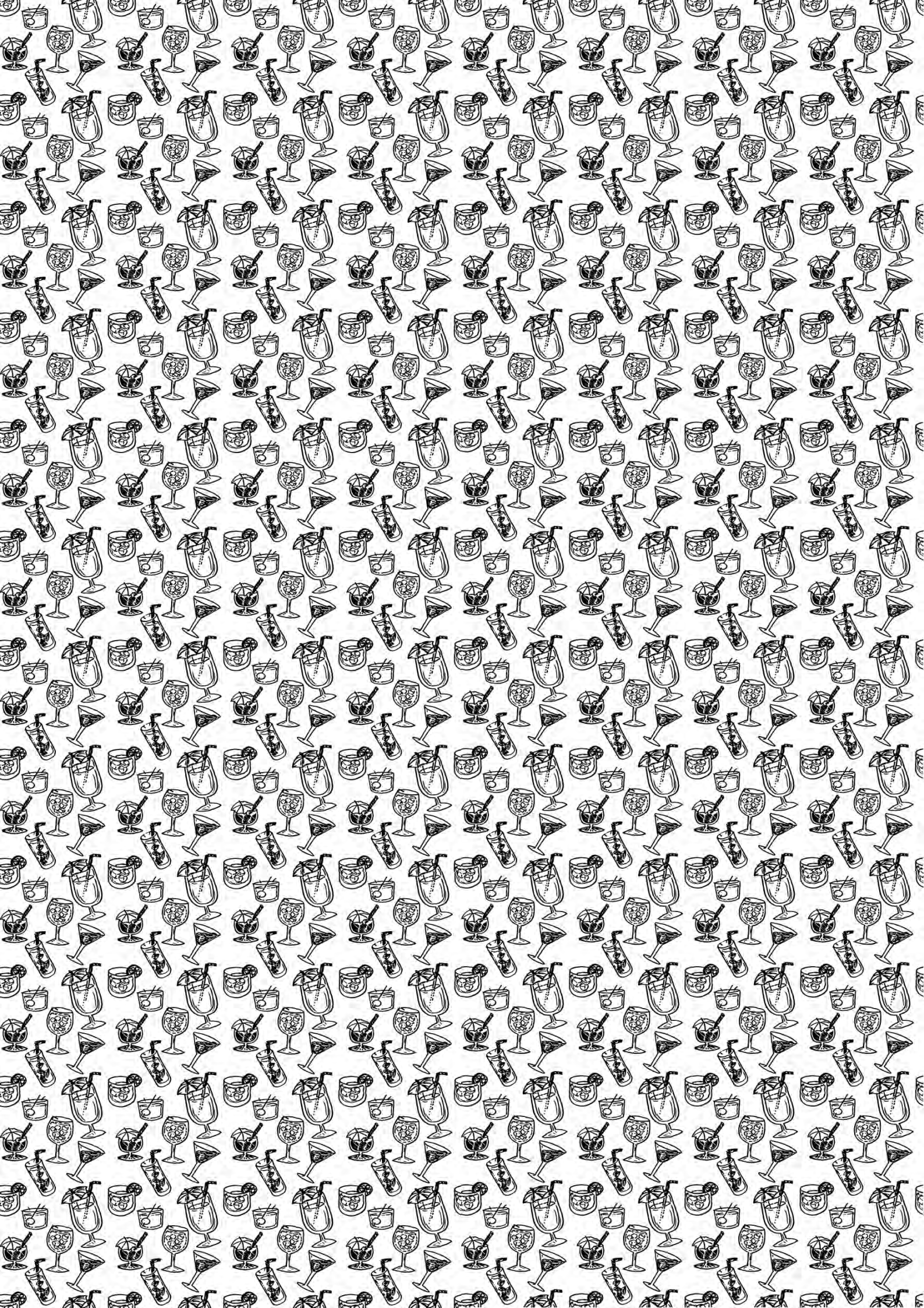
Si habéis llegado a concretar un proyecto, ZORIONAK!

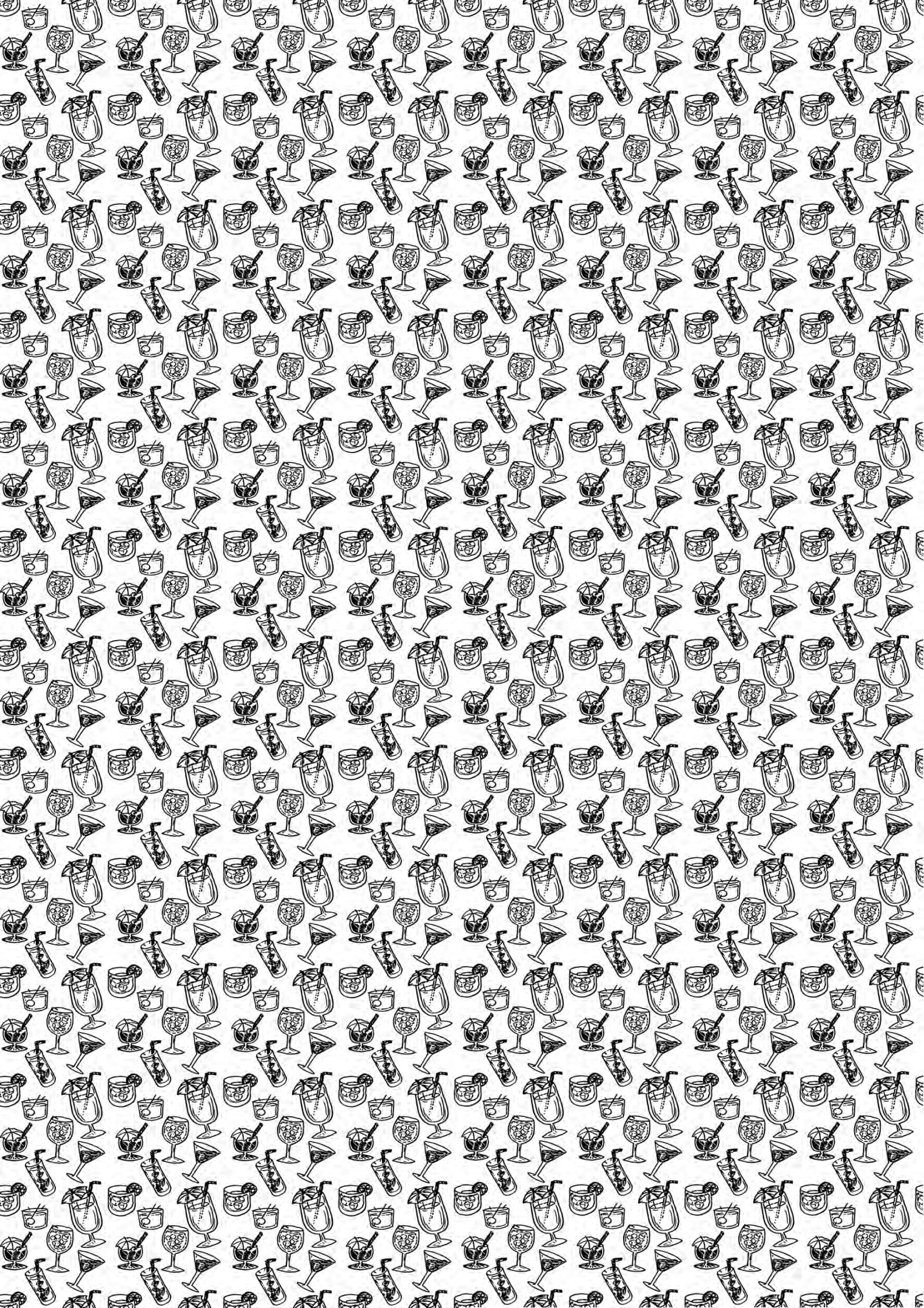
Si no, esperamos que haya servido para dar pasos para
conformar un grupo, conocerse mutuamente, generar confianza...

... y que partir de ahora
se den unas condiciones más propicias para cooperar.

NOTAS

NOTAS







#KOOPtel

desarrollado por ColaBoraBora

<https://www.colaborabora.org/category/bora-acciones/kooptel/>

