

Clase 4 – Vincular la escucha con el proceso de co-creación.

(Transcripción del vídeo)

En la clase anterior hemos aprendido los elementos clave del proceso de escucha y cómo se relacionan la escucha con la co-creación entre sí.

Ahora veremos cómo aprovechar el proceso de escucha para generar ideas que empujen el proceso de transformación comunitaria. Y cómo estas ideas se pueden plasmar en acciones concretas.

Esto vincula el proceso de escucha con el de co-creación. Gracias a este vínculo, aprovechamos la energía generada entre nuestros grupos de escucha y de contraste para proponer ideas y acciones concretas.

Al trabajar de esta manera, la comunidad es protagonista en el proceso y no un sujeto pasivo de una iniciativa exterior.

En este momento, es tan importante la identificación de ideas como mantener el diálogo y la comunicación con los grupos de escucha y contraste.

Así no habrá duda de que lo que se está haciendo responde directamente a sus percepciones y demandas.

Una vez que se identifica el vínculo entre la co-creación y la escucha, ambos procesos se van a retroalimentar permanentemente.

Veamos en qué consiste esta retroalimentación:

De forma natural durante las múltiples interacciones del proceso de escucha van a surgir ideas y se van a identificar posibles acciones a desarrollar.

Se pueden dar normalmente 2 situaciones:

la identificación de necesidades para las que ya hay una respuesta en el entorno o la conceptualización de nuevas ideas.

En algunos casos serán ideas o actuaciones muy específicas y en otros casos, bocetos de lo que se podría llegar a hacer.

Cuando se han detectado acciones bien definidas que ya están en marcha y que responden directamente a una necesidad identificada en el proceso de escucha, nuestra labor consistirá en informar a la comunidad de que ya hay iniciativas que abordan ese problema en concreto.

Por ejemplo, en India, Work4Progress conecta micro emprendedoras agrícolas, en el ámbito rural, con programas de formación en diseño de modelos de negocio, que ya existían en el ámbito regional.

Mediante este proceso conseguimos que las personas se apropien de ideas que ya existen. Conseguimos, también, amplificar el impacto de la organización que está desarrollando la idea y el sentimiento de pertenencia de las personas que se benefician de ella.

En muchas ocasiones, no es necesario inventarse nada nuevo: los procesos de innovación más exitosos consisten en conectar necesidades y herramientas ya existentes de una forma más efectiva.

Ahora bien, en el caso de que el proceso de escucha identifica nuevas ideas, oportunidades, que haya que desarrollar desde cero. Procedemos a identificar a los agentes más adecuados para desarrollar esa idea. Puede haber interesados tanto en el grupo de escucha o como en el de contraste, pero para cada idea se organizará un grupo de trabajo específico. De esta manera se realiza una selección de participantes por interés y especialidad. En este caso, nuestro papel es el de dinamizadores de este proceso.

Otro ejemplo: Ante la necesidad de las personas que fabrican alfombras en Uttar Pradesh, India de comercializar sus productos (alfombras) se conforma un grupo de trabajo específico para la creación de una agencia de comercialización especializada.

Una vez identificada la oportunidad, los socios, el modelo de negocio y las posibles fuentes de financiación, se pondrá en marcha un pequeño prototipo o test de la idea en el mercado, para comprobar su viabilidad y ajustar el modelo de negocio o incluso añadir nuevos socios.

Al trabajar con varios prototipos a la vez, podemos asumir más riesgos y generar sinergias de colaboración entre los prototipos. Pero esto es lo que explicaremos con más detalle en las clases de co-creación y prototipado.

Nos vemos pronto.