

Criteris de qualitat d'un procés participatiu: un visió des de la pràctica

II CONGRÉS D'ACÚSTICA DE CATALUNYA

Dilema 3 PROCESSOS DE PARTICIPACIÓ PÚBLICA I
CIÈNCIA CIUTADANA

26 d'Abril 2018 - Terrassa

Xavier Carbonell – ARC Mediació Ambiental
www.mediacionambiental.com

acusti.cat
25 i 26 d'abril
2018

mNACTEC-Terrassa



II Congrés
d'Acústica de
Catalunya

www.congresacusti.cat
info@congresacusti.cat

Dos blocs....

1

Balanç, a partir de la nostra experiència en casos pràctics, sobre com s'ha anat recollint i incorporant la veu de la ciutadania a les polítiques ambientals ...



2

Propostes de millora i algunes pautes.



ACÚSTICA
I
AT

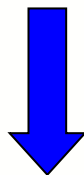
**II Congrés
d'Acústica de
Catalunya**

Punt de partida: processos poc pautats però força avaluats....

➤ Punt de partida mínim:

📄 Directrius – Ex: Document Guia nº 8 de l'estratègia comuna d'implantació de la Directiva marc de l'aigua (2000/60/CE) -

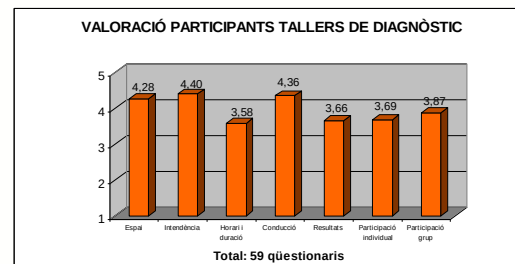
📄 Plec de condicions – Fixe les tres fases bàsiques i el nombre de reunions.



“Caixa negra”

➤ Múltiples avaluacions:

➤ ✓ Avaluació permanent dels participants



✓ Transparència pública sobre els resultats dels debats penjats a les webs institucionals.

➤ ✓ Informes (interns) d'avaluació del procés elaborats pels propis equips de facilitació.

➤ ✓ Avaluacions externes de processos i d'òrgans col·legiats

AC
UST
I
AT

II Congrés
d'Acústica de
Catalunya

Zoom visual a “la caixa negra”...



AC
UST
I
AT



II Congrés
d'Acústica de
Catalunya

Zoom visual a “la caixa negre”...



AC
UST
I
AT

**II Congrés
d'Acústica de
Catalunya**

- › **Modificacions poc substantives** - *Matisos sobre propostes inicials*
- › **Escàs impacte sobre les decisions estratègiques** - *Versions millorades*
- › **Domini de la negociació distributiva vs. negociació integradora**

Cuadro 6.5. Principales diferencias entre negociación distributiva e integradora (Elcome y Baines, 1999).

Negociación distributiva

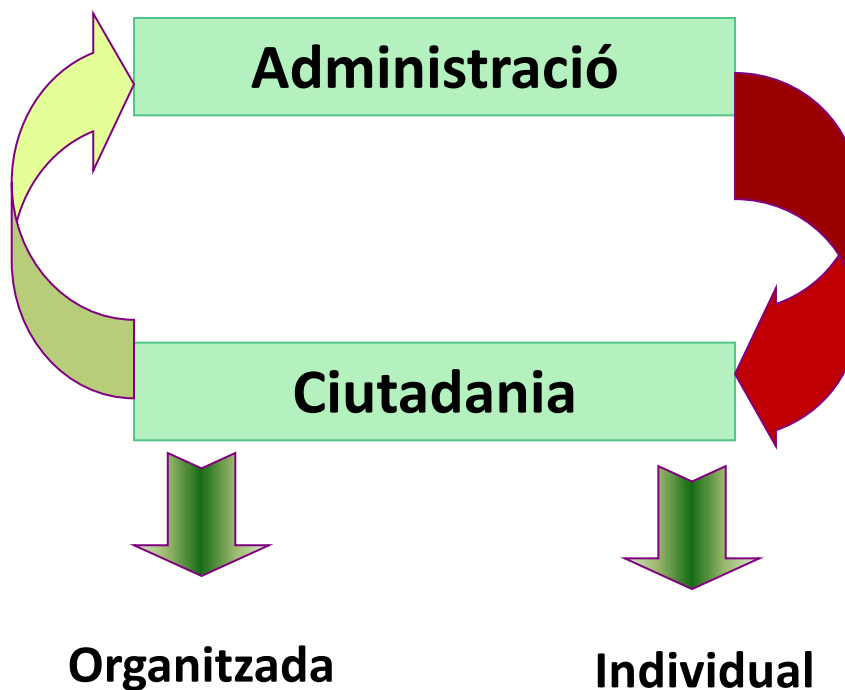
- Se centra en obtener "un pedazo de la tarta".
- Parte de posiciones cerradas.
- La negociación es tensa.
- Los motivos subyacentes y los sentimientos se esconden.
- La amenaza es empleada frecuentemente.
- No hay un análisis común del problema.
- No existe preocupación acerca de las consecuencias sobre las otras partes.
- No se procura desarrollar relaciones positivas entre las partes.
- Se mantienen los estereotipos.

Negociación integradora

- Se centra en "diseñar la tarta".
- Parte de interés en un futuro deseable.
- La negociación es más relajada.
- Los motivos, sentimientos y creencias se comparten.
- Las amenazas se minimizan.
- Se realiza un análisis común del problema.
- Existe preocupación acerca de las consecuencias sobre las demás partes.
- Se procura desarrollar relaciones positivas entre las partes.
- Los estereotipos se rompen según las partes aprenden a ponerse en la posición de los otros.

Algunes conclusions....

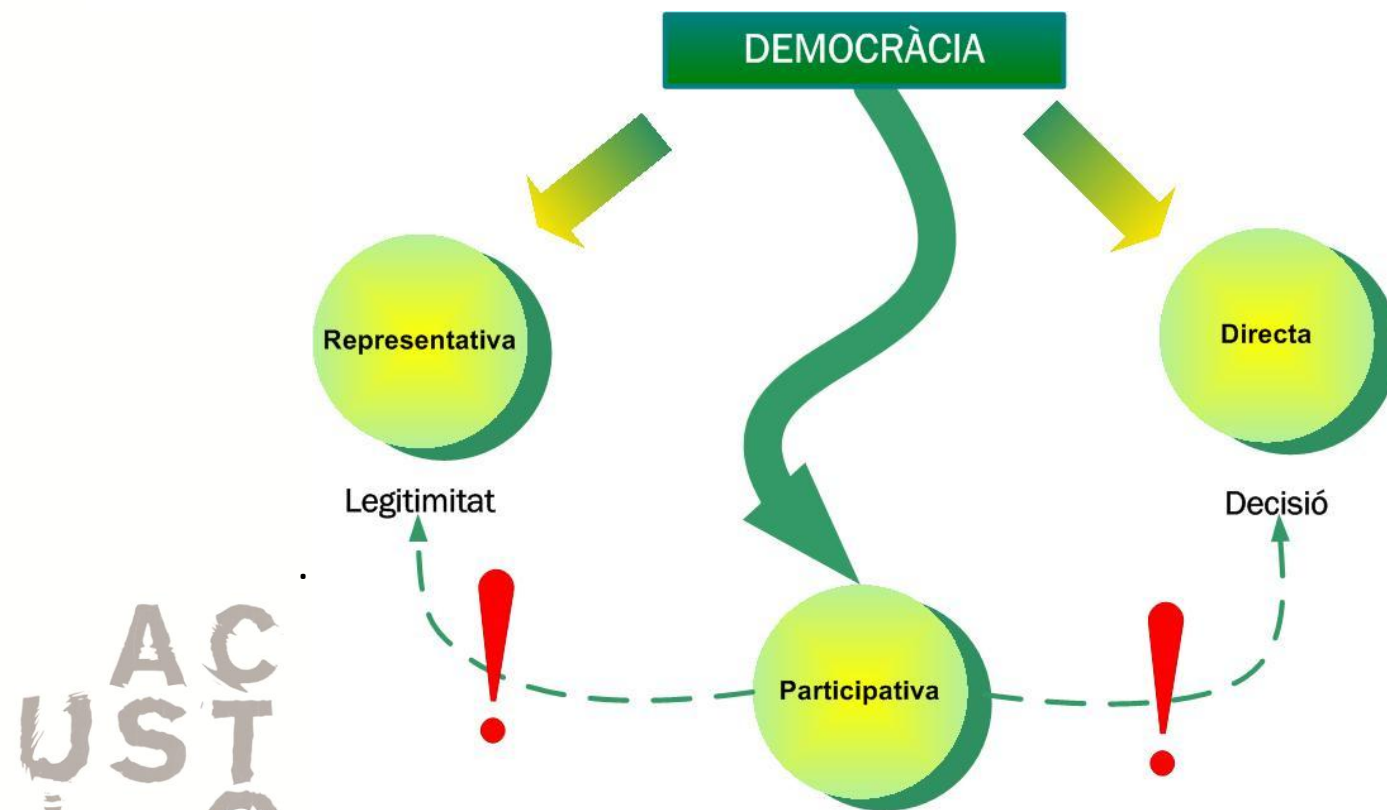
- **Promoció fonamentalment institucional** – *Instruments que posen a disposició els poders públics per a facilitar la participació de la ciutadania*



- **Poder de “reclam” insuficient** – *“Cuando nos parece que la gente no participa”*

**II Congrés
d'Acústica de
Catalunya**

- La recerca permanent de representativitat i legitimitat – La “zona d’ombres” de la democràcia participativa.



Propostes de millora

- » Eines que canvien el paradigma clàssic –
Indagació apreciativa

Solución de Problemas vs. Diálogos Apreciativos

DIAGNÓSTICO MÉTODO TRADICIONAL	DIAGNÓSTICO TEORÍA APRECIATIVA
Identificación de Problemas	Descubrir lo mejor que existe
Análisis de causas	Imaginar lo que puede llegar a ser
Análisis de Posibles Soluciones	Dialogar "Lo que debe ser"
Plan de Acción (Tratamiento)	Construir lo que debería ser
Planteamiento Básico: <i>Una organización es un problema que hay que solucionar</i>	Planteamiento Básico: <i>Una organización es un libro abierto que está por escribirse</i>
Pensamiento Deficitario	Pensamiento de Posibilidades



AC
UST
I
AT

II Congrés
d'Acústica de
Catalunya

Propostes de millora

- » **Eines que obren el camí per a convertir els espais deliberatius en espais de concertació “vinculants”** - *Aspiren a construir un camí cap a transformació obligatòria de l' Administració: no intenten convertir els protocols en normes legals vinculants però sí en acords implícits i explícits que puguin convertir-se en “dret sobrevingut”*

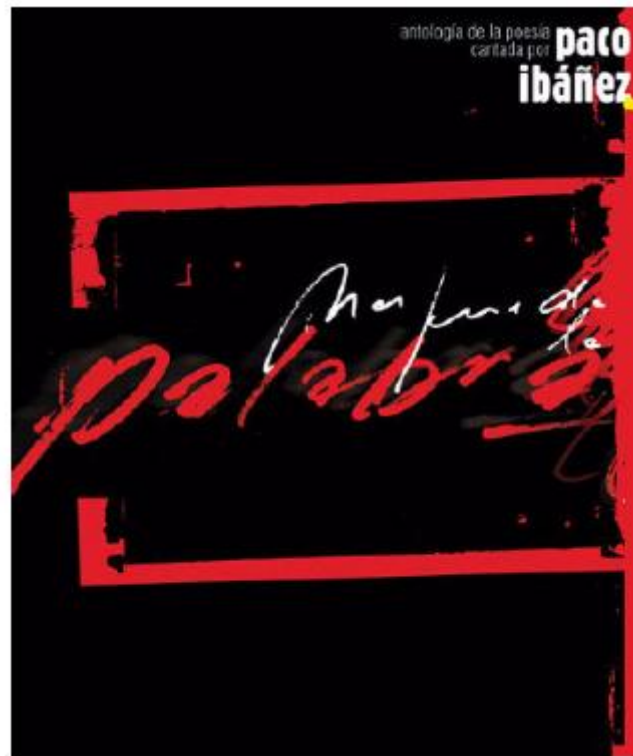


**II Congrés
d'Acústica de
Catalunya**

AC
UST
I
AT

Propostes de millora

- Eines que revaloritzen la paraula – *Del “parlem-ne” als diàlegs públics.*



AC
UST
I
AT

**II Congrés
d'Acústica de
Catalunya**

Propostes de millora

- Conferències deliberatives – *Nous instruments poc desenvolupats. Format que permet incloure el públic i les seves experiències en l'avaluació de la ciència i la tecnologia. Dóna l'oportunitat d'avaluar un determinat desenvolupament científic o tecnològic i les seves possibilitats i conseqüències per a la ciutadania no experta.*



**II Congrés
d'Acústica de
Catalunya**

Propostes de millora

La mirada mediadora

Més enllà d'explorar els consensos i dissensos i dels grans acords...la transformació de les relacions, els aprenentatges...



“L'estudi suggereix dues coses: a) que els mediadors amb la seva tasca estan contribuint de forma important a la presa de decisions en temes ambientals més enllà del que puguin indicar el número d'acords signats i b) que els criteris d'avaluació en mediació ambiental s'han de centrar molt més en el procés que ens resultats”

Buckle and Thomas-Buckle – Environ Impact Asses Rev 1986:6;55-70

**II Congrés
d'Acústica de
Catalunya**

...i alguns criteris de qualitat fonamentals....

CRITERIS DE QUALITAT PER A PROCESSOS PARTICIPATIUS

Barcelona, octubre de 2017

Document elaborat pel Grup de Participació Ciutadana de la Xarxa de Governants Transparents



Diputació de Lleida



Diputació de Girona



Diputació Barcelona



Diputació Tarragona



**II Congrés
d'Acústica de
Catalunya**