

## GUÍA PARA ELABORAR EL MAPA DE PODER

Para el desarrollo del mapa de poder existen muchas dinámicas y el equipo deberá adaptar el modelo a sus necesidades y realidades. No obstante, se propone la utilización de la siguiente:

- **Paso 1.** Formar tres grupos de igual número de personas, a la que se les darán hojas o tarjetas de tres colores diferentes. La persona facilitadora debe aclarar que cada color corresponde a una categoría de personas que intervienen - aliadas, oponentes o indecisas - dando indicaciones al respecto.
- **Paso 2.** Cada grupo debe identificar a las personas o instituciones aliadas, oponentes e indecisas, anotando en cada hoja o tarjeta el nombre de la persona específica y de su institución, si la tiene. El grupo debe discutir por qué cree que cada una de las personas o instituciones que se identificaron podrían influir en los objetivos de nuestro caso.
- **Paso 3.** Posteriormente, cada grupo debe dar prioridad a las personas que participan en el proceso de toma de decisiones dentro de cada una de las tres categorías, basándose en su poder de influencia.
- **Paso 4** La persona facilitadora coloca una pizarra o un papelógrafo en blanco dividido en tres áreas para cada tipo de actor(a) (por ejemplo: El área a la izquierda para personas aliadas, el área a la derecha para oponentes y el área arriba para personas indecisas). Finalmente solicita a los participantes a que peguen sus tarjetas en cada una de las áreas y numeren los actores por su nivel de priorización. Posteriormente se abre el turno de palabra para que el equipo acuerde de manera conjunta la priorización y lugar de los actores, así como añada alguna si no se identificó inicialmente.
- **Paso 5.** La persona facilitadora una vez con los principales actores definidos (se recomienda 4) para cada uno de los grupos, guía una discusión que debe responder a las siguientes preguntas:
  - ¿Qué queremos de las personas aliadas? ¿Cómo podemos obtenerlo?

- ¿Qué queremos de las personas oponentes? ¿Cómo podemos obtenerlo?
- ¿Qué queremos de las personas indecisas? ¿Cómo podemos obtenerlo?
- **Paso 6.** La persona facilitadora sintetiza los puntos principales y cierra la discusión.

Es recomendable la sistematización del ejercicio y la actualización del mismo a lo largo del proceso de litigio. Se propone el siguiente modelo:

MAPA DE PODER				
ACTOR	CLASIFICACIÓN (Aliada, Oponente e indecisa)	¿Por qué es clave para nuestro litigio?	¿Qué queremos conseguir respecto al actor?	Posibles estrategias

