

# TRIANGULO DE LA DIPLOMACIA HUMANITARIA EN TRES PASOS

## IDENTIFICAR UN AREA DE MEJORA Y OPORTUNIDAD

1. **Autoevaluación y Análisis de Datos:** Reflexiona sobre tus fortalezas y debilidades, y analiza datos relevantes (como desempeño, evidencia, retroalimentación, etc.) para identificar áreas que necesitan mejoras o que constituyan una oportunidad.
2. **Recopilación de Retroalimentación:** Solicita opiniones de interlocutores gubernamentales y no gubernamentales, beneficiarios, otras partes interesadas para obtener una perspectiva externa sobre posibles áreas de mejora y oportunidades.
3. **Establecimiento de Metas y Plan de Acción:** Define objetivos claros y específicos para abordar las áreas identificadas y desarrolla un plan de acción detallado para implementar mejoras y oportunidades.

## MAPEO DE ACTORES

1. **Clarificar los objetivos:** Define claramente el propósito del mapeo. ¿Qué quieres lograr con este análisis de actores? Esto puede incluir identificar aliados, entender influencias, o planificar estrategias.
2. **Identificar y clasificar actores:** Lista todos los actores relevantes, incluyendo individuos, organizaciones y entidades gubernamentales. Clasifícalos según su nivel de influencia y relación con el proyecto o propósito del relacionamiento.
3. **Analizar relaciones y dinámicas:** Examina las interacciones entre los actores. Identifica áreas de acuerdo y desacuerdo, canales de influencia, y posibles alianzas.

## ESTABLECER UNA RELACION O ALIANZA ESTRATEGICA:

1. **Definir objetivos claros:** Asegúrate de que conoces a tu contraparte y que ambas partes tengan objetivos alineados y comprendan los beneficios mutuos de la alianza.
2. **Seleccionar socios adecuados:** Identifica y evalúa posibles socios que compartan tus valores y principios y que puedan aportar fortalezas complementarias.
3. **Establecer un marco de colaboración:** Define claramente los roles, responsabilidades y expectativas de cada parte, y establece mecanismos de comunicación y seguimiento para asegurar una colaboración efectiva.

## HERRAMIENTAS

### NEGOCIACION EFECTIVA

1. **Preparación:** Investiga y comprende los intereses y objetivos de ambas partes. Define claramente tus propios objetivos y límites.
2. **Construcción de Relaciones:** Establece una relación de confianza y empatía con la otra parte. Esto facilita la comunicación abierta y la cooperación
3. **Presentación y Flexibilidad:** Expón tus propuestas de manera clara y estructurada, y mantén una actitud flexible para ajustar tus propuestas según las circunstancias y la retroalimentación recibida.

### STORYTELLING

1. **Conoce a tu audiencia:** Investiga y comprende a quién te diriges para adaptar tu historia a sus intereses y valores.
2. **Define tu mensaje principal:** Identifica el propósito de tu historia y el mensaje que quieres transmitir.
3. **Estructura tu historia:** Asegúrate de tener un inicio que capte la atención, un desarrollo que mantenga el interés y un desenlace que deje una impresión duradera.

### ELEVATOR PITCH

1. **Presentación:** Comienza con una breve introducción sobre ti y tu proyecto. Incluye tu nombre, tu rol y una descripción concisa de lo que haces.
2. **Problema y Solución:** Define claramente el problema que has identificado y cómo tu proyecto o idea lo resuelve. Enfatiza lo que te hace diferente o relevante.
3. **Llamado a la Acción:** Termina con una frase impactante que motive a tu audiencia a actuar o a querer saber más. Incluye una invitación a continuar la conversación o a tomar una acción específica.