

CONGRESO 2020 **ON-LINE**

Colaboración para la Accesibilidad Universal: la Negociación Estructurada

29 y 30 octubre



La **ASOCIACIÓN DE DERECHO COLABORATIVO DE EUSKADI, ADCE**, sin ánimo de fundada en junio de 2013, por un grupo multidisciplinar de profesionales alaveses e inscrita con el número AS/A/17773/2013, con fecha 4 septiembre 2013. Entre sus principales objetivos, conforme artículo segundo de sus Estatutos:

Promover y fomentar un nuevo concepto de justicia no confrontativa y colaborativa, impulsando, gracias a la colaboración público-privada, la implantación en la sociedad de métodos innovadores alternativos de prevención, gestión y resolución de conflictos a través del derecho colaborativo como herramienta de innovación y pacificación social.

Sus principales tareas son la difusión y la formación de estas nuevas herramientas entre profesionales y sociedad, en aras a apostar por la pacificación social e innovación en la prevención y gestión de conflictos.

LA NEGOCIACIÓN ESTRUCTURADA

La Negociación Estructurada **es un proceso de resolución de conflictos** no adversarial y extrajudicial **basado en la colaboración, el trabajo en equipo y la negociación**. Permite a las personas con discapacidad ejercitar los derechos que las leyes reconocen de forma plenamente satisfactoria ya que participan en el proceso hasta llegar al acuerdo.

El proceso cuenta con las **siguientes partes: comunicación para comenzar a colaborar**, establecer unas **reglas del proceso** de manera conjunta, compartir información, **trabajo en equipo** de todas las partes implicadas junto a expertos neutrales y búsquedas **de soluciones** creativas entre todos.

Esta metodología nació en los años noventa, en Estados Unidos, cuando la abogada estadounidense Lainey Feingold comenzó a utilizarlo en **procesos sobre derechos de accesibilidad** digital para personas con discapacidad hace ya 30 años.

Desde entonces, ha creado un proceso de resolución de conflictos basado en la colaboración aplicándolo a situaciones de discriminación y desequilibrio de poder. De hecho, su primer proceso fue contra el *Bank of America* por no contar con **cajeros automáticos** accesibles para personas con visión reducida. Durante este tiempo ha aplicado esta metodología negociado los derechos de personas con discapacidad en su lucha por hacer accesibles **recetas médicas, señalética urbana, proyecciones de películas en cines, juegos on-line, etc.** tal y como refleja en su libro "Structured Negotiation: a Winning Alternative to Lawsuits" (actualmente en proceso de traducción al castellano por parte de nuestra Asociación).

La Negociación Estructurada comienza invitando a la otra parte a colaborar a partir de una comunicación amistosa y asertiva frente a un procedimiento judicial. Antes de nada, **las Partes negocian** sus propias reglas para que la negociación sea cómoda y resulte flexible con sus necesidades cuidando la comunicación y definiendo el lenguaje que utilizarán y garantizando la confidencialidad y el desarrollo del acuerdo teniendo en cuenta las dificultades de las partes. Todas las partes (informáticos, las personas con la discapacidad, gerentes, Abogados,...) trabajan en equipo en aras a llegar a la mejor solución. Hasta que no **alcanzan un acuerdo, hacen público el proceso** a través de una rueda de prensa, nota de prensa... en lugar de acudir en primera instancia a denunciar públicamente la vulneración de los derechos reconocidos en tratados, convenios internacionales, leyes.

Lainey ha diseñado una **metodología para poder colaborar entre entidades que desconozcan el proceso** que se pretende difundir y practicar en el congreso que presentamos a continuación,

Congreso ADCE 2020

Colaboración para la Accesibilidad Universal: Negociación Estructurada



29 DE OCTUBRE (15'30 – 18'00)

BIENVENIDA

Saludo del diputado general de Álava, Ramiro González
Vicente

INTRODUCCIÓN y OBJETIVOS

Antecedentes de la Negociación Estructurada
Objetivos del Congreso

LA COLABORACIÓN EMPIEZA EN LA MENTE

Reunión en salas pequeñas

EXPOSICIÓN EN PLENARIO DE LO TRATADO EN LAS SALAS PEQUEÑAS

Pausa BIO

APLICANDO LAS HABILIDADES DELFÍN / MENTALIDAD DELFÍN DEL ABOGADO, RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y DE CONFLICTOS

DESARROLLANDO MÚSCULO COLABORATIVO

Práctica en salas pequeñas

30 DE OCTUBRE (15'30 – 17'30)

APLICAR LAS HABILIDADES DE LA NEGOCIACIÓN ESTRUCTURADA

Presentación, análisis y resolución de caso



CUOTAS

Cuota Asociado / Estudiante:	60€ + iva
Cuota Conveniada	75€ + iva
Cuota Ordinaria	90€ + iva

INSCRIPCIONES: info@derechocolaborativo.es

 945 046 994

COLABORAN:

araba  álava
foru aldundia diputación foral


Obra Social "la Caixa"