



BREVE PRESENTACION INTRODUCTORIA AL CICLO BASICO DE ACCION

Introducción

Uno de los descubrimientos históricos más recientes es que la acción humana tiene una estructura recurrente universal, observable en todas las épocas de la civilización humana, en todas las culturas y lenguas, y en todos los ámbitos del quehacer social. El Ciclo Básico de Acción¹ capta esta estructura universal de la acción y ofrece la posibilidad de diseñar acción efectiva con niveles de rigor, flexibilidad y eficiencia muy superiores a lo posible anteriormente.

Dos seres humanos sólo pueden generar una nueva acción haciendo una *petición* o una *oferta*: no hay otra forma de iniciar una nueva actividad.

La **estructura** del **Ciclo Básico de Acción** consta de dos roles:

1. El Cliente
2. El Proveedor

Y de cuatro **actos**:

- a. La Petición o la Oferta
- b. El Acuerdo
- c. La Declaración de Cumplimiento
- d. La Declaración de Satisfacción

Toda acción exitosa, de forma consciente o inconsciente, describe esta estructura, y viceversa, toda acción infructuosa falla en completar adecuadamente uno o más de estos actos.

Representamos estas relaciones con una forma gráfica² que denominamos “*loop*”. Este muestra cuatro fases asociadas con la ejecución de cada uno de los **cuatro actos**; esto es, respectivamente: preparación, negociación, ejecución y evaluación.

¹ “Loop”

² Ver página 4 de este documento

Las cuatro fases del Ciclo Básico de Trabajo

1) Preparación

En esta fase ocurre la preparación de un Pedido del *Cliente al Proveedor*, o una Oferta del *Proveedor al Cliente*. Aquí tienen lugar las conversaciones que dan forma a un Pedido o una Oferta que se hace cargo de la preocupación del *Cliente* en un dominio particular. Al final de esta fase ocurre un acto lingüístico que llamamos el Pedido o la Oferta, según sea el caso, que iniciará un Ciclo Básico de la Acción.

2) Negociación

Una vez que el Pedido o la Oferta han sido hechos por el *Cliente* o el *Proveedor* respectivamente, ocurren conversaciones en las que ambos acuerdan las condiciones con que este Pedido u Oferta serán realizados para dar satisfacción a ambos actores. Esta fase finaliza al hacer el *Proveedor* o el *Cliente* un acto declarativo de aceptación del Pedido u Oferta en cuestión, haciendo el *Proveedor* una promesa de completar, en un tiempo acordado mutuamente, las *Condiciones de Satisfacción* que ha aceptado el *Cliente*.

3) Ejecución

En la fase de Ejecución del Pedido u Oferta (en ambos casos el *Proveedor* es el responsable de esta fase), ocurren las conversaciones que el *Proveedor* requiere tener para la realización del Pedido u Oferta a satisfacción del *Cliente*. Al terminar esta fase, el *Proveedor* declara que ha completado su promesa y hace el pedido al *Cliente* de evaluar si el Pedido ha sido completado a su satisfacción.

4) Evaluación

En la fase de Evaluación, el *Cliente* evalúa si el Pedido que hizo, o la Oferta que aceptó, ha sido completado según las condiciones que fueron negociadas en el momento del acuerdo (acto 2), lo cual incluye el tiempo en que serían completadas. Según esta evaluación, el *Cliente* hace, al final de esta fase, una declaración (explícita o implícita) sobre su satisfacción, o no, por el cumplimiento de las condiciones acordadas.

Ciclo Básico de Trabajo

