

KONSENSUS TO NIE PORAŻKA, KOMPROMIS TO NIE ZWYCIĘSTWO.

‘Konsensus’ i ‘kompromis’ to dwa różne podejścia, stosowane w procesie podejmowania decyzji oraz rozwiązywania konfliktów. Bardzo często są ze sobą mylone lub traktowane jako synonimy. Zakłada się niepoprawnie, że **kompromis** – to z definicji rozwiązanie konfliktu. Napotykając sytuacje konfliktowe, często mówi się, że należy „znaleźć kompromis”. Jednak kompromis polega na tym, że każda ze stron musi zrezygnować z części swoich oczekiwań na rzecz osoby naprzeciwko. To sprawia, że tak naprawdę konflikt nie zostaje rozwiązany, a tylko ułagodzony. Kiedy zyskujemy np. tylko połowę swoich żądań, każda ze stron zaczyna się skupiać na tej drugiej, niezyskanej połowie. Nikt nie jest zadowolony i za chwilę konflikt się wznawia. Skłonność do stosowania kompromisu jako pożądanego podejścia wywodzi się z błędnego przekonania o nierozwiązywalności konfliktów. Często zakładamy, że druga strona chce dostać dokładnie to samo co my. Wydaje się nam, że zwycięzca bierze wszystko; jest tylko jeden wygrany i tylko jeden przegrany. Jeśli nikt nie może zwyciężyć, to może choć podzielimy się ‘pół na pół’? W rzeczywistości, często okazuje się, że strony konfliktu chcą zupełnie różnych rzeczy i da się znaleźć sposób, żeby zaspokoić potrzeby każdego. Takim rozwiązaniem jest konsensus.

Konsensus polega na tym, że strony konfliktu rozmawiają ze sobą, żeby zakomunikować o swoich potrzebach i oczekiwaniach oraz żeby poznać pozycję drugiej strony. Następnie toczą się dyskusje co do szczegółów poszczególnych żądań i ustala się priorytety. Ten proces pomaga nam uzyskać lepsze zrozumienie tego, o co tak naprawdę chodzi w naszym konflikcie. Im więcej o nim wiemy, tym większą mamy szansę na jego skuteczne rozwiązanie.

Konsensus nie gwarantuje, że każda ze stron uzyska 100 % swoich żądań. Zazwyczaj mamy zawsze więcej potrzeb, niż możemy rzeczywiście zrealizować, więc z tego powodu nie rozpaczamy, ustalamy priorytety i na nich się skupiamy. Będąc uczestnikiem sporu często stawiamy na swoim tylko dla zasady, nie uświadamiając sobie, czy rzeczywiście jest to dla nas najistotniejsze. Zazwyczaj boimy się porażki i chronimy swoje ego. Konsensus to sytuacja w której wszyscy zgadzają się, że problem został rozwiązany pomimo iż nie otrzymali tego czego chcieli – i sporu nie ma. W sporach często możemy zrezygnować z pewnych trzeciorzędnych kwestii bez poczucia ‘straty’. Trzeba zadać sobie pytanie „o co tutaj tak naprawdę chodzi?”, a nie skupiać się na tym jak wywalczyć swoje lub co musimy ‘złożyć w ofierze’.

Znawcy tematu proponują poniższe zasady działania w przypadku sporu/konfliktu:

1) ustalamy jakie są interesy każdej ze stron,

- 2) ustalamy, co jest kluczowe (priorytety), a co mniej ważne,
- 3) szukamy rozwiązań najistotniejszych kwestii,
- 4) przechodzimy do rzeczy/kwestii mniej ważnych,
- 5) jeśli nie udało się znaleźć rozwiązania, sprawdzamy czy rzeczywiście dobrze poznaliśmy pozycję każdej ze stron,
- 6) jeśli nie udało się rozwiązać problemu, sięgamy po pomoc 'mediatora'.

Konsensus najczęściej pojawia się w wyniku otwartych dyskusji. Potencjalne rozwiązanie nie musi wystąpić na pierwszym spotkaniu. Ważne jest, aby była rozmowa – niczym nieskrępowana, bezpieczna wymiana poglądów w celu zrozumienia problemu. Nie chodzi bowiem o to, aby jedna ze stron zrezygnowała wbrew sobie ze swoich racji na poczet drugiej, często silniejszej.

Zdarzają się przypadki, że zależy nam na szybkim podjęciu decyzji, a wtedy poświęcanie czasu na wypracowanie konsensusu po prostu nie będzie się nam opłacać. Wtedy przydaje się kompromis. Można go zastosować też celowo, jako środek tymczasowy, żeby wygrać czas. Szybki kompromis może być dobrym pomysłem, kiedy 'wartość' przedmiotu sporu/konfliktu jest mała, np. gdy wybieramy się z przyjaciółmi na kolację i ja proponuję pizzę a oni sushi. Godząc się na kuchnię japońską nic tak naprawdę nie tracę, bo to wieczór w ich towarzystwie jest ważny, a nie konkretne danie ;)

Pan profesor Jerzy Bralczyk, znany językoznawca, zwraca uwagę na negatywne

konotacje w języku polskim słów związanych z budowaniem porozumienia, takich jak 'kompromis' i 'konsensus'. Uważa on, że kompromis jest często postrzegany jako „kompromitacja”, a „konsensus” jako oznaka słabości.

Kompromis – w ujęciu prof. Bralczyka, to sposób rozwiązywania konfliktów poprzez wzajemne ustępstwa, co często prowadzi do poczucia niezadowolenia, bo każda ze stron musi zrezygnować z części swoich celów. W języku potocznym, kompromis bywa odbierany jako porażka, a nie sukces.

Konsensus – zakłada wypracowanie wspólnego stanowiska przez wszystkich uczestników, a nie przez ustępstwa. Jednak również często jest kojarzony negatywnie, a próby jego osiągnięcia bywają postrzegane jako przejaw uległości, a nawet słabości lub 'braku charakteru'!

Profesor Bralczyk zauważa, że negatywne nacechowanie słów 'kompromis' i 'konsensus' może utrudniać budowanie zgody i porozumienia w społeczeństwie, ponieważ ludzie unikają słów, które kojarzą się z czymś negatywnym. Zamiast tego preferują wyrażenia, które podkreślają silną wolę i niezależność, nawet jeśli prowadzi to do dalszych podziałów i radykalizacji.

Rozmawiajmy! Bez względu na dzielące nas różnice. Szukajmy zwłaszcza tego, co nas łączy.

Najbliższe spotkania otwarte Watahy Głosu Obywatelskiego:

W każdy piątek g.18:00

Radom

W lokalu JAMA ul. Rwańska 19