

Algunas notas sobre el consenso, así a bote pronto.

Una de las características del BAH, que todos deseamos, es **el consenso**. El consenso no se alcanza mediante una imposición o una relación de fuerzas, sino mediante *procesos personales que permiten reconocer al otro, entenderle y de esta forma relativizar nuestras propias posturas*.

El consenso es, tal vez, la forma más difícil y cansada de trabajar. Muchos pequeños procesos se dan hasta que podemos decir que se ha alcanzado este. Desde luego no todos ellos son beneficiosos, hay que tener cuidado de que dentro de la apariencia de un proceso destinado a conseguir un acuerdo no se estén dando luchas de poder, manipulaciones, etc... o asimetrías, ya que la atención que ponemos y la seriedad con la que consideramos las ideas depende muchas veces de quién las propone.

Pero volvamos al consenso como tal. El consenso permite, no sin esfuerzo, que varias ideas y posiciones convivan en el seno del mismo proyecto, permite que podamos trabajar con los que no piensan exactamente como nosotros que, por lo general, son casi todos. Permite, incluso, que cambiemos de ideas y posiciones (las veces que haga falta) sin que pase nada.

Pero... ¿cuál es el camino del consenso?  
Supongo que cada uno tendrá su propia idea sobre el tema.

La resolución de conflictos nos dice que estos **han de ser resueltos en las necesidades y no en las posiciones**. El ejemplo que nos dio María José (de mujeres de negro) fue de dos que duermen juntos en la misma cama, y que uno quiere la ventana abierta y otra la ventana cerrada. Así las cosas es imposible el acuerdo, la ventana no puede estar simultáneamente abierta y cerrada.

Hay que ir al por qué, por qué cada uno necesita que la ventana esté abierta o cerrada y, entonces, buscar como satisfacer las necesidades con una opción única. Por ejemplo si se quiere cerrada por motivos de seguridad y abierta por el fresquito se pueden poner unas rejas y dejarla abierta, etc...

Así que dos cosas son necesarias, por el momento, para el consenso.

**Lo primero es conocer las necesidades propias** y ser capaces de presentárselas al otro de manera comprensible, razonada y abierta. Se trata de que tengamos una postura clara, con nuestras necesidades reconocibles, y de que seamos capaces de comunicárselas a la otra.

**Lo segundo** necesario para el consenso, como ya habréis adivinado, es el otro. Tenemos que **reconocer a la otra**, que habrá hecho el mismo proceso que nosotras, ver su postura, entender sus necesidades y darles un peso parecido a las nuestras (pero no más, eh!).

Una vez que tenemos todas las necesidades encima de la mesa podemos empezar a ver la forma de alcanzar el consenso, una postura común con la que nos sintamos cómodos.

La única forma que se me ocurre aquí para alcanzar el consenso es el **diálogo y el sentido común**. Pero no una discusión con la intención de "llevar la razón", si no de "buscar la razón". Para llevar la razón basta con aplicar técnicas dialécticas que permitan que nuestra postura se 'imponga' a la del otro, mediante más labia u otro tipo de mecanismos (como el victimismo, el chantaje, etc..) que no aportan nada al 'conocimiento real' sino que únicamente buscan el doblegamiento del otro.

Por lo general siempre pensamos estar en posesión de la verdad, eso es totalmente humano y nos permite guiarnos por la vida, pero una postura demasiado estricta en este sentido impide alcanzar un consenso o, caso de alcanzarlo, no nos va permitir mantenerlo por mucho tiempo. Es difícil pedirle a la gente que haga cosas en las que no cree, y mucho menos en un proyecto como el BAH en el que nuestra única motivación es que creemos en lo que hacemos.

*En el proceso de consenso no hay vencedoras ni vencidos, por eso siempre se deben dejar 'salidas honrosas' para todas las posturas. No se trata de arrinconar a nadie. Todas las sensibilidades deben estar recogidas en las postura final.*

Por último, y esto es importante, decir que a la hora de hacer 'concesiones' **es importante que seamos capaces de dar lo que acordemos dar**. No vale que nos comprometamos a cosas que no vamos a poder hacer o llegar a un acuerdo que no vamos a poder mantener.

No es nuevo en el BAH que después de llegar a un acuerdo con el que no estamos conformes nuestras diferencias aparezcan en forma de frases sarcásticas e hirientes en algún otro foro, o en otra compañía. Eso no es nada constructivo. Si llegamos a un acuerdo tenemos que ser plenamente conscientes de que hemos de mantenerlo y defenderlo, para lo cuál es primordial saber cómo y por qué hemos llegado a tal.

Y no hacer lo de 'que decidan lo que quieran que ya haré yo lo que me de la gana luego'.

Resumiendo:

- 1) **conocer bien nuestra postura y las necesidades** en las que se sustenta.
- 2) **comunicarlas** correctamente al resto esto es, que se nos entienda.
- 3) **entender las otras posturas**.
- 4) mantener un **diálogo constructivo**, buscando satisfacer el mayor número de necesidades y no poner las nuestras sobre las de los demás.
- 5) **llegado el acuerdo sopesar bien si vamos a ser capaces de mantenerlo**, no sea que estemos aplazando la discusión para más adelante.
- 6) **permitir que todo el mundo tenga un poquito de razón**, para que nadie se sienta 'derrotado'.