Gin Tònic



Per PepMaria el dt., 01/03/2016 - 09:00

En Javier Chércoles, que va ser uns quants anys director de Responsabilitat Social Corporativa d'Inditex, explica que, si volem resoldre un conflicte amb un altre directiu que ens està enfrontat, el primer pas ha de ser sempre convidar-lo a beure junts un gin tònic. Així ho va fer quan va començar a parlar amb un líder sindicalista europeu que havia acusat Inditex i les empreses occidentals de roba de ser "comerciants de la mort".Això del gin tònic no em sembla generalitzable a qualsevol procés de negociació, però amaga una saviesa que val la pena intentar desentrellar. En efecte, el gin tònic ens recorda que l'intercanvi de raons no duu a res si abans no hi ha una mínima acceptació de la bona voluntat mútua entre les parts. Abans de les raons dels negociadors hi ha les seves actituds. I aquestes actituds no canvien intercanviant raons. Hi ha un estadi previ en què cadascú arribi a apreciar les persones dels altres i es creï un espai de confiança mútua.
Com es pot construir aquest espai de confiança? No hi ha fórmules a priori; hi ha situacions i accions inspiradors, com la del gin tònic. Primer: al procés de pau a Irlanda del Nord, el mediador va demanar als negociadors de les dues parts que comencessin explicant com el conflicte els havia afectat personalment. Segon: els xinesos no tanquen mai un contracte comercial si no s'han emborratxat abans amb l'altra part, perquè l'alcohol fa emergir els interessos inicialment amagats. Tercer: els jesuïtes comencen l'elecció del superior general amb una missa invocant l'Esperit Sant perquè els ajudi a escoltar-se a fons durant les deliberacions que culminaran amb l'elecció.
En tots aquests casos, el canvi d'actituds no s'aconsegueix amb un breu acte mental individual. J.L. Borges deia: "De todo laberinto se sale por arriba". Per tant, primer cal elevar-se per sobre del nivell de consciència en què estem atrapats ple conflicte. Però aquesta elevació no es pot fer com el Baró de Münchhausen, que volia aixecar-se del terra tot estirant-se amunt els cabells amb el propi braç. No, la creació de l'espai de confiança necessita accions col·lectives concretes: els antropòlegs els anomenen "rituals". Rituals específics per a cada situació en què la relació amb altres canvia l'actitud. Per això s'hi invoca, sigui l'Esperit *diví* (cas dels jesuïtes), sigui l'esperit *de vi* (cas de Javier Chércoles o dels negociants xinesos): així, cadascú posa la seva persona –els seus sentiments, prejudicis, interessos secrets- en joc, i canvia l'atmosfera per començar a raonar.
Al principi de tota solució, doncs, no hi ha el càlcul: s'hi ha de desvetllar la confiança que farà possible un càlcul acceptable. I per desvetllar la confiança cal un ritual. Cal començar pel gin tònic.
.....
· Quins rituals ofereixen els grups socials o les religions per a tractar problemes específics? Quins valors es practiquen en aquests rituals?
· Quins rituals has dissenyat tu per a desvetllar la cordialitat en els diversos contexts on hi ha conflictes a resoldre? Quins valors s'hi practiquen? Com es podrien modificar per millorar-los?
.....
"L'home té a l'exterior la font de l'energia moral, com passa amb la seva energia física (aliment, respiració)." Simone Weil *La gravetat i la gràcia.*
"És com si volen fer fills: per a això de primer cal trobar la mare, i l'oració és la mare de les virtuts. I a resar s'aprèn resant." Emmanuel Carrère *El Regne*.