

Umiejętności miękkie przydatne podczas konsultacji w procesie stanowienia prawa

Wałęsizm to wieloznaczne, przewrotne i często zaprzeczające logice wypowiedzi Lecha Wałęsy, które kojarzą się z prostolinijnością pierwszego po socjalistycznego prezydenta. Wypowiedź taka jak powyżej pokazuje trudność, jaką może mieć przeciętny obywatel, żeby zrozumieć skomplikowany świat polityki, demokracji, w tym również stanowienia prawa. A przecież ustroj demokratyczny zakłada, że każdy z obywateli w równym stopniu ma prawo uczestniczyć w procedurach sprawowania władzy. Mimo, iż często wydaje się, że faktyczną władzę posiadają wyłącznie liderzy partii rządzącej, jednak zarówno od strony procedur jak i faktów historycznych oddolna inicjatywa może mieć olbrzymi wpływ na rzeczywistość, a piękną ilustracją tego jest pokojowa zmiana ustroju, która zaszła w latach osiemdziesiątych w Polsce.

Dlaczego więc to właśnie syn sprzedawcy butów Ronald Reagan, czy elektryk z Gdańska Lech Wałęsa wywierają tak olbrzymi wpływ na swój kraj i świat, podczas gdy wielu politologów, prawników i innych specjalistów pozostaje w cieniu? Czynnikiem jest niezliczona ilość, jednak tym co łączy wielu przywódców jest charyzma, czyli zdolność do zjednywania sobie ludzi. Jest ona inna i wyjątkowa dla każdego, jednak osoby charyzmatyczne niezależnie od płci, rasy czy wieku potrafią swoim zachowaniem przyciągać innych do siebie, a to jak mówią powoduje, że inni chcą ich słuchać i nawiązywać kontakt. Łączą one w sobie wysokie zdolności autoprezentacji i komunikacja, a dobra wiadomość jest taka, że tak jak jazda na rowerze czy taniec można je ćwiczyć i doskonalić się w nich.

Autoprezentacja

Autoprezentacja często kojarzy się z umiejętnością robienia dobrego pierwszego wrażenia. Jednak jeśli po świetnym początku nadejdzie kiepskie rozwinięcie cały efekt pójdzie na nic. Autoprezentacja jest sztuką budowania swojego wizerunku w każdym momencie interakcji, tak w sytuacji publicznej, jak i codziennej. Przypomina mi się anegdota o jednym ze znanych polskich piosenkarzy, kiedy fan chciał zrobić z nim zdjęcie, on odpowiedział, że może dopiero kiedy wypali papierosa, ponieważ nie chce być z kojarzony z paleniem. Zdjęcia nie było, ale anegdota krąży. Jak więc budować pożądaną obraz siebie?

Ujmując to w telegraficznym skrócie najważniejszymi rzeczami jest spójność i samokontrola. Podstawą spójności jest posiadanie pomysłu na siebie, który wynika z naszych wartości, przekonań i światopoglądu, bardziej niż chęci przypodobania się innym i zrobienia wrażenia. Dlaczego jest to ważne? Wartości są czymś względnie stałym na przestrzeni życia, a działanie w zgodzie z nimi jest źródłem motywacji, energii i uczuć takich jak duma, szacunek do siebie i radość, budują one motywację wewnętrzną do działań. Działanie z chęci spełnienia oczekiwań jest ryzykowne, gdyż wynika z motywacji zewnętrznej, czyli nie płynie ze środka. Oczekiwania ludzi są

różne, zmienne, a często sprzeczne. Sprostanie im w pełni jest niemożliwe, a próby zrobienia tego pociągają za sobą frustrację, rozczarowanie, niepewność i stres. Obniżają one również poczucie pewności siebie i oddalają od naszych wartości, czyli tego co trwale napędza.



Ryc. 1 – Bill Clinton i Monica Lewinsky w Owalnym Gabinetcie w Białym Domu.

Samokontrola natomiast jest zdolnością, która pozwala działać w zgodzie z wartościami w sytuacji pokusy. Spróbujmy to zobaczyć na przykładzie Billa Clintona. Był on chłopakiem z biednej rodziny, który dzięki swojej ciężkiej pracy i zdolnościom uzyskał stypendium i ukończył elitarną uczelnię, a następnie rozpoczął błyskotliwą karierę polityczną, której zwieńczeniem było zostanie prezydentem USA. Jednak przez brak samokontroli w sferze seksualnej wywołał szereg skandali tego typu, które gigantycznie odbił się na wizerunku jego i jego rodziny. Clinton jest przykładem osoby ciężko pracującej na swój wizerunek i sukces, która potrafiła kontrolować się w tak wielu sytuacjach, jednak to właśnie jego seksualna pięta achillesowa i próby zaprzeczania jej zagrały największą rolę w odbiorze jego osoby przez wielu ludzi. Podobnie może być z każdym z nas, gdzie w tak wielu sferach staramy się być przykładni, ale to słabości w stylu pociągu do alkoholu, czy tendencja do zbyt szybkiej jazdy samochodem wciąż osłabiają nasz autorytet. Zagadnienie samokontroli szeroko i ciekawie opisał Walter Mischel w książce „Test Marshmallow. O korzyściach płynących z samokontroli” i zainteresowanych rozwijaniem tej zdolności zachęcam do sięgnięcia po nią.

Niezależnie od naszych wysiłków nikt nie jest doskonały i każdy ma prawo do słabości, nawet prezydent. Bronisław Komorowski po słynnym wpisie do książki kondolencyjnej dla ofiar tsunami w 2011 roku w Japonii popełnił dwa błędy ortograficzne. W opinii specjalistów jego pismo i rodzaj

błędów mogły świadczyć o dysleksji, jednak pytany o to Komorowski wyraźnie zaprzeczał takim sugestiom. Być może gdyby wybrał inną strategię i pokazał, że pomimo dysleksji udało mu się osiągnąć tak wiele zostałby przykładem i inspiracją dla wielu dyslektyków oraz wzbudził szacunek pośród rzeszy obywateli. Tak się jednak nie stało, a tego typu wpadki mocno odbiły się na jego wizerunku.

Spójny i dający siłę wizerunek nie jest obrazem doskonałości. Jest to obraz człowieka z jego mocnymi i słabymi stronami, który posiada wartości które są czymś więcej niż pustymi sloganami oraz chęci i motywację by wcielić je w życie. Mahatma Ghandi powiedział „bądź zmianą jaką chcesz widzieć w świecie”, myślę że słowa te trafnie podsumowują rolę prezentowania siebie w kształtowaniu rzeczywistości społecznej.

Komunikacja

W autoprezentacji to działania i sposób prezentowania się rozmówcy stanowią przekaz. Jednak często to właśnie sposób wypowiedzania się i umiejętność wpływu na rozmówcę słowami posiadają niesłychaną moc. Przykładami negatywnymi są dwaj niewysocy bruneci, którzy swoimi skrajnymi poglądami i umiejętnościami manipulacji byli w stanie przekonać i uzasadnić zabójstwo i ludobójstwo, mowa o Adolfie Hitlerze i Charlesie Mansonie. Hitler był w stanie przekonać kilkudziesięciomilionowy naród do nieopisanych czynów w celu supremacji rasy i czystości krwi, Manson natomiast przekonał kilkoro studentów z dobrych rodzin, że nieunikniona jest walka ras i przez to konieczne jest jej przyspieszenie poprzez akty mordy na bogatych białych. Mimo, że żaden z nich własnoręcznie prawdopodobnie nikogo nie zabił, Manson zmarł odsiadując dożywocie w więzieniu, a Hitler popełnił samobójstwo w obliczu nadchodzących wojsk alianckich. Częścią wspólną ich poglądów była nielogiczność oraz budowanie poczucia zagrożenia, które „charyzmatyczny wódz” rozumiał i poznał na nie rozwiązanie. Analiza ich motywacji z perspektywy czasu pokazuje, że to smutne historie niedoceny i odrzucenia popchnęły ich do tak agresywnej manipulacji i realizowania zaburzonych fantazji. Jednak istotne z perspektywy komunikacji emocje, które wyrażali i którymi karmili odbiorców były żywe i prawdziwe. Nienawiść, złość, żal i poczucie krzywdy płynęły z serca, a demagogiczne i apokaliptyczne wizje były dla nich pojemnym naczyniem. Manson w późniejszych rozmowach wypierał się propagowania ideologii *helter skelter*, co rodzi pytania czy manipulacja i „pranie mózgu” było zabiegiem świadomym czy oznaką zatracenia kontaktu z rzeczywistością? Prawda, jak zazwyczaj, zapewne leży gdzieś pośrodku.

Tak jaskrawe przykłady pokazują olbrzymią moc wyobraźni, pewności przekonań oraz emocji w budowaniu siły przekazu. Manson i Hitler byli psychopatami, dla których granica pomiędzy swoimi wyobrażeniami, a rzeczywistością zacierała się. Dzięki temu nie cierpieli z powodu wątpliwości,

braku pewności siebie czy nadmiernych zahamowań. Ich szalone ziarno padło na podatny grunt aktualnych wówczas niepokojów społecznych i zrodziło straszne owoce. Ludzie jednoczyli się, gdyż poczucie niepewności, niestabilności i braku bezpieczeństwa, jakie mieli w sobie w tamtych czasach, znalazło wyjaśnienie i obietnicę rozwiązania. Silne emocje przeważyły nad rozumem.

W negocjacjach argumenty o największej wadze to nie te najsensowniejsze, czy poparte najrzetelniejszymi badaniami, ale te które są najbliższe drugiej stronie. Jeśli uda nam się znaleźć emocjonalną nić porozumienia z rozmówcą i pokazać, że widzimy podobny problem przestajemy być przeciwnymi stronami i jednoczymy się w pracy nad rozwiązaniami. Debaty w telewizji zazwyczaj są wyreżyserowane w taki sposób, żeby pokazać rozmowę osób o skrajnie różnych poglądach. W takiej dyskusji pojawia się wiele złości, zniecierpliwienia czy nawet wrogości. W praktyce jednak mamy dużo więcej podobieństw i sfer, w których się zgadzamy. Podział na „naszych” i „innych” oraz opisywanie sytuacji w sposób zero-jedynkowy bardzo słyca jej rozumienie i zmniejsza możliwość znalezienia tych wspólnych płaszczyzn i tym samym możliwość współpracowania. Polaryzacja i nieufność rodzą poczucie zagrożenia i niepokoju, a takie warunki sprzyjają dochodzeniu do popularności takich osób jak Manson czy Hitler. Kluczem do zjednywania sobie osób w komunikacji jest emocjonalne zgranie. W sytuacji strachu, złości i zagrożenia te emocje biorą górę i popularne stają się pomysły i rozwiązania na nich oparte. Dobrym sposobem żeby tego uniknąć jest podkreślanie tego co wspólne, podobne i dające nadzieję na rozwiązania oparte na współpracy.



Ryc. 2 – Podstawowe elementy składające się na efektywny przekaz. Źródło: zlotejablko.pl

Rozmowy na tematy polityczne często są pełne złości i agresji. Jest to naturalna reakcja na fakt

oddawania władzy nad swoim losem i możliwości kształtowania swojego świata w ręce reprezentantów, którym nie do końca ufamy i partii politycznych, z którymi nie w pełni się zgadzamy. Zaangażowanie w stanowienia prawa przez obywateli pozwala przywrócić część poczucia kontroli i zjednoczyć się z innymi we współpracy przy czymś znaczącym. Umiejętność kreowania odpowiedniego wizerunku oraz skuteczne komunikowanie się pozwalają zjednywać sobie innych i aktywnie uczestniczyć w budowaniu lepszej rzeczywistości wokół siebie. Jak już wspomniałem tak jak inne zdolności można je rozwijać. Do tego pomocne są źródła informacji takie, jak książki, poradniki, czy filmy w internecie. Można je również trenować podczas szkoleń i warsztatów. Najważniejsze jednak jest wykorzystywanie ich w praktyce i refleksja nad swoimi zachowaniami, zgodnie z maksymą, że trening czyni mistrza. Wysiłek jest tego wart, gdyż korzyści płynące z ich posiadania przydają się na niemal każdej płaszczyźnie życia.