

Column Open Leiderschap

Compromis-cuïteit

Beide partijen doen water bij de wijn. Resultaat: waterige wijn. Doe dit keer op keer en u krijgt op de duur mensen die denken dat wijn naar water smaakt. Compromis-cuïteit. Het 'échte ding' lijkt dan alleen nog te worden bereikt door wie zich tégen vriendelijke samenwerking keert. Men is het verleerd. Mogelijk resultaat: een overslaan naar de andere kant. Agressie. Discriminatie. De 'vijand' moet uitgeduwd worden om het eigen huis rein te houden. Fel doorgetrokken: ideeën omtrent 'het pure ras', levensruimte... na een periode van compromis-cuïteit in een kruitvat.

In deze richting zijn er geen winnaars. Onder andere als volgt te begrijpen: een compromis ontstaat *aan de buitenkant* van een situatie waarin twee of meer partijen *aan de binnenkant* zouden kunnen samenwerken. Een compromis *aan de buitenkant* is nooit een win/win. Zelfs eerder een lose/lose. Elke partij komt tegemoet aan de andere(n) om elkaar zogezegd ergens in het midden te raken. Het voelt aan als een 'toegeven'. De beste onderhandelaar behaalt het grootste 'voordeel'. Eigenlijk: het kleinste nadeel. Acht hij zich een goede onderhandelaar? De andere onderhandelaars achten zich vooral benadeeld. Vroeg of laat denkt men aan revanche. Dit kan lang aanslepen.

Ook de 'overwinnaar' haalt objectief gezien niet het beste voor zich in huis. Het streven naar een compromis is als het opzetten van oogkleppen. Het blikveld vernauwt. Het probleemdomein wordt 'goed in kaart gebracht'? Misschien. Alleen: grenzen en indeling van een probleemdomein zijn *altijd* meerlagig en subjectief. Dikwijls liggen de grootste kansen niet in het midden maar aan de periferie. Moeilijk te zien met oogkleppen.

Een voorbeeld: Jeruzalem. Al meer dan een millennium zoeken verschillende partijen ofwel een 'compromis' ofwel een totale greep voor zichzelf. Eigenlijk kan niemand 'toegeven'. De enige menswaardige oplossing ligt dan ook niet in toegeven, noch in agressie. Stel, for the sake of the argument, dat de paus een nieuwe kruistocht organiseert en Jeruzalem inpalmt voor het christendom. Weg Joden. Weg Moslims. Is dat een overwinning? Nee toch. Stel, als alternatief, dat Jeruzalem na deze kruistocht in drie verdeeld wordt. Een 'compromis'... en een nederlaag voor iedereen. Niets nieuws.

Maar stel eens: "mijn win is mijn win. Uw win is mijn win." Alles wat ik doe, is streven naar mijn win. Op alle mogelijke manieren. Ook via uw win. Ik zal niet ophouden tot mijn win optimaal groot is. En daardoor ook uw win. Geen compromis. In elk geval zullen we de ruimte van onze win/win vergroten. Zelfs 'no deal' is dan volledige win/win. Een halve win/win voelt misschien zo aan terwijl toch aan minstens één van beide kanten een lose bestaat... en dus aan beide kanten Er is geen win buiten 'volledige win'. Er is geen win zonder win/win. Want we vertrekken vanuit de situatie en reiken naar diepe motivatie. Wat 'wil' u? Wat 'wil' ik? Wat willen wij eigenlijk en dan nog eigenlijker en dan nog...? Geen consensus tenzij helemaal of toch bijna.

Back to Jerusalem. Religieus centrum van een werelddeel. Stad van 'Vrede'. Of zou moeten zijn. Dé plaats waar zou kunnen gezocht worden naar een oplossing zonder compromis. Win/win voor iedereen. Niet alleen voor de rechtstreekse stakeholders, maar voor *iedereen*. Geen water bij de wijn tot een flauwe mengeling. Laten we de wijn appreciëren zoals hij is. Is dat niet net waar re-ligie over

gaat: opnieuw verbinden? Het hoeft niet elke dag dezelfde wijn te zijn. We kunnen er wel steeds opnieuw van genieten.

Back to België. Politiek 'centrum' van een werelddeel. We raken er niet uit met compromissen. De vraag hoeveel 'ik' uit de bus haal *tegenover u*, vernauwt het gezichtsveld van iedereen. Zo krijgt men geen oplossingen op lange termijn en dan zelfs niet meer op korte termijn en dan zit men vast. Eender welke bevredigende oplossing vertrekt vanuit volstrekte win/win elementen waar iedereen het over eens kan zijn. Met dat als basis maakt het al meteen veel minder uit wat er op die basis

Leiderschapstip: Een compromis waarbij beide partijen 'toegeven' is dikwijls een lose/lose situatie op lange termijn en dan meer en meer op korte termijn en dan zit het vast.

staat: één land of 25 regio's. Het blijft dezelfde aarde en dezelfde lucht. Dezelfde mensen. Als die mensen *écht luisteren* naar elkaar, dan wordt de basis mettertijd steviger en dient er minder en minder te worden 'toegegeven'. Welnu: *écht luisteren* lijkt wollig. Dit is een ernstige misvatting. *Echt luisteren* is de belangrijkste arbeid. Een compromis is dikwijls niet veel meer dan een

uitvlucht hiervoor.

Meer info: www.openleiderschap.be

De auteur is arts, master in cognitieve wetenschappen en A.I., doctorandus in medische wetenschappen