

Rok tolerancie a ENCY '95



Agresivita, radikálnosť, konfrontácia, tolerancia (v kontexte environmentálnych konfliktov a snáh o ich riešenie)

Na stránkach Životného prostredia sa rozvinula živá výmena názorov na tému radikálnych riešení environmentálnych problémov. V tejto súvislosti sa najviac pretriasali pod označením PROTESTY (Smolková, Levický, Trubíniová). Aj ja považujem za najvýstižnejšiu dimenziu rôznych priamych akcií, demonštrácií, verejných vystúpení, ktorými mimovládne organizácie (MVO) realizujú svoje ciele ochrany prírody, krajiny, zvierat atď. – protest.

V uvedených príspevkoch sa polemizuje, či tá-ktorá akcia bola agresívna alebo nie, či radikálnosť sa rovná agresivite, kde začína agresivita a pod. Chcel by som sa pokúsiť o pohľad z inej strany – aké sú vôbec možnosti dosiahnuť cieľ použitím protestu a aké iné postupy a techniky sú k dispozícii pri riešení environmentálnych konfliktov. Rád by som sa však najprv venoval niekoľkým poznámkam o agresivite v snahe vyjasniť konfúziu okolo používania tohto pojmu.

Stručne možno konštatovať, že:



- **Agresivita nie je agresia.**
- **Agresia** je útok. Útok je použitie moci na riešenie konfliktu (k problematike moci sa vrátim neskôr). Otvorená agresia však nevytvára nič o miere latentnej agresivity v jedincovi alebo systéme.
- **Agresivita** je jedným z prirodzených atribútov správania sa zvierat i človeka individuálne i v sociálnych systémoch. Ak má niekto alebo niečo vo svojom repertoári správania sa agresivitu, neznamená to, že musí byť bezprostredne agresívny. Avšak aj latentná agresivita intervenuje v komunikácii. Partnerovi sa dáva najavo, že v prípade, ak nebude možné dohodnúť sa ináč, je tu nebezpečenstvo aktivovania agresívneho programu - nastavuje teda implicitnú atmosféru komunikácie na mieru moci zúčastnených partnerov.

Agresivitou – či inými slovami – latentnou prítomnosťou hrozby použitia agresie – môžeme dosiahnuť pomerne rýchlo úspech v konflikte, najmä tým, že súpera doženieme k chybám a nerozmysleným argumentáciami. Ak je však on rovnako súperivý ako my, naša agresivita vyvolá agresivitu v ňom a konflikt sa skôr rozšíri než vyrieši. Navyše, víťazstvo dosiahnuté agresivitou býva krátkodobé, pretože dosiahnuté ústupky bude súper dodržiavať iba v „priestore“, do ktorého siaha hrozba našej agresivity.

Situácie, o ktoré v diskusii na stránkach ŽP šlo, sú situáciami konfliktu. Dve strany (alebo viac) majú odlišné záujmy a odlišnú mieru moci. Napríklad: nevyhnutnosť versus odmietnutie jadrovej energie, nevyhnutnosť versus odmietnutie vodných nádrží a na druhej strane: právomoc rozhodovať o investíciách versus nesolventnosť, schopnosť ovplyvniť politické rozhodnutia versus občianska bezmocnosť a pod. Najčastejšou formou interakcie zo strany „slabšieho“ partnera býva práve protest. Protest je jednostrannou komunikáciou a, ako si ukážeme, nie je veľmi produktívny z hľadiska možnej kvality dosiahnutého výsledku.

Výsledky pri rôznych riešeniach konfliktov sa dajú rozdeliť do troch skupín podľa toho, ako sú uspokojené jednotlivé zúčastnené strany:

- | |
|--|
| 1. Jedna strana má pocit že vyhrala a druhá strana má pocit, že prehrala |
| 2. Obidve strany majú pocit, že prehrali |
| 3. Obidve strany majú pocit, že vyhrali |

Pre každú z týchto konečných situácií existujú typické postupy, ktorých použitie do značnej miery predznamenáva povahu dosiahnutého výsledku.

Ad. 1.: Jedna strana má pocit, že vyhrala a druhá, že prehrala

Všetky situácie a postupy, ktoré vedú k takémuto výsledku, bývajú poznačené vysokou mierou súperivosti zúčastnených strán. Typickými postupmi sú tu voľby a hlasovanie, resp. rozhodcovské či súdne rozhodnutia, teda techniky, ktoré sa bežne považujú za „najlepšie“, „najspravodlivejšie“ a vyvolávajú vysoké očakávania zúčastnených strán. Všetky tieto procedúry vedú k výsledku, v ktorom sa jedna strana (časť skupiny, národa) nakoniec musí podriaďiť vôli druhej, zväčša väčšej strany, jeden z partnerov sa musí podrobiť rozsudku, ktorý bol vyneseny v prospech druhého partnera. Preto víťazstvo vo voľbách, hlasovaní, pred súdom či porotcom nezaručuje automaticky aj víťazstvo reálne. Druhá strana má pocit prehry a je iba málokedy pripravená kooperovať v záujme dosiahnutia reálneho riešenia.

Ad. 2.: Obidve strany majú pocit, že prehrali

Takéto riešenia sa uplatňujú, ak zúčastnené strany pristupujú k riešeniu konfliktu z pozície moci. Medzi mocou jednej a druhej strany býva významný rozdiel. Mocnejšia strana má prirodzenú tendenciu vyhýbať sa akejkolvek iniciatíve, keďže sa „nemá čoho obávať“. Slabšia strana najčastejšie volí protest, štrajk, vzburu a pod. V lepšom prípade ostáva situácia v úrovni patu, avšak spustenie protestu či iných obdobných aktivít slabšej strany vedie spravidla k stratám na oboch stranách: slabšia strana málokedy dosiahne to, čo naozaj chcela a silnejšia strana stráca materiálne hodnoty, prestíž, perspektívu rozvoja a pod.

Rozmenené na drobné, t. j. na konkrétne formy správania sa, je potom logické, že pre tieto prístupy charakterizované mocenskými východiskami je príznačné používanie **agresivnosti**, prípadne otvorenej agresie.

Ad. 3.: Obidve strany majú pocit, že vyhrali

Nevyhnutnou podmienkou dosiahnutia spokojnosti oboch strán zúčastnených v konflikte je opustenie pozície moci a sústredenie sa na reálne **záujmy** jednej aj druhej strany. Ak sa im podarí opísať, čo sú ich skutočné záujmy, veľmi často sa ukáže, že kooperáciou dosiahnu obe strany viac než keby súperením jedna strana presadila svoju vôľu. Už takmer klasickým príkladom riešenia postaveného na záujmoch je súboj o pomaranč medzi dvoma deťmi. Riešenie postavené na moci vedie buď k uchmatnutiu pomaranča silnejším, alebo – v prípade rovnosti síl – k „spravodlivému“ rozrezaniu pomaranča na rovnaké polovice. Lahko sa však môže stať, že výsledok neuspokojí ani jedno z detí: ak napríklad jedno chcelo jadierka na korálky a druhé malo chuť na šťavu, rozrezaním pomaranča na „rovnaké“ polovice sme dosiahli nespokojnosť oboch strán (skoro všetky jadierka sú prerezané a šťava z polovice pomaranča neuhasí smäd). Stačilo by, aby si pred rozhodnutím povedali svoje záujmy. Pomaranč sa mohol rozrezať ináč, mohol sa najprv ošúpať,... Deklarácia záujmov, dialóg a vyjednávanie o riešeniach sú nevyhnutné podmienky, ak má riešenie konfliktu viesť k spokojnosti oboch strán.

A opäť – rozmenené na drobné – symptomatickým pre takéto postupy nie je správanie agresívne, ale správanie **asertívne**, ktoré možno charakterizovať ako otvorené vyjadrenie svojich záujmov, potrieb a uplatňovanie svojich práv, pri súčasnom rešpektovaní záujmov, potrieb a práv partnera, otvorenosť pre dialóg a zmierovanie, spoluprácu a konsenzus.

* * *

Ak sa pokúsim o určité zhrnutie, vychádza mi, že:

- Väčšina akcií, ktoré sú predmetom diskusií o primeranosti agresivity a agresie pri obhajovaní environmentalistických pozícií, sú akcie typu protestu.
- Protest ako forma riešenia environmentálneho konfliktu je procedúrou vychádzajúcou z pozícií moci/nedostatku moci.
- Riešenie konfliktov z pozícií moci vedie k výsledkom, ktoré sú väčšinou stratou pre všetky zúčastnené strany.
- K riešeniam, ktoré by naopak viedli k spokojnosti oboch strán, možno dospieť vtedy, ak zúčastnené strany opustia pozície moci a začnú vyjednávať z pozícií záujmov.

Tieto zásady sa možno zdajú pri prvom čítaní príliš romantické a nedosiahnuteľné. Väčšinou až osobná skúsenosť presvedčí o ich efektívnosti. Našťastie však už aj na Slovensku existujú prípady ich úspešnej aplikácie a neustále pribúda tých, ktorí majú pre takýto prístup (aspoň čiastočnú) kvalifikáciu.

Gabriel Bianchi