2. La toma de decisiones por consentimiento

El consentimiento se diferencia de:

- voto por mayoría: ignora necesidades de la minoría y polariza decisiones
- consenso: cada voz cuenta pero puede llevar mucho tiempo (muchas conversaciones)

El consenso ocurre cuando a todas las personas les gusta una propuesta; el consentimiento ocurre cuando todas las personas consideran que la propuesta es suficientemente buena (por ahora, siempre susceptible de revisión y modificación).

Tres conceptos para entender el consentimiento:

- **preferencia:** lo que más nos gustaría, cada miembro tiene una. Es necesario ampliar nuestro rango de tolerancia.
- **rango de tolerancia**: consentimos si la propuesta es suficientemente buena; no nos preguntamos si nos gusta la propuesta, sólo si pone o no en riesgo el objetivo de la organización.
- **objeción**: la propuesta está en conflicto con el objetivo de la organización/círculo. Nunca se ignora una objeción; se ajusta la propuesta. Las objeciones no son algo malo sino algo que ayuda a mejorar propuestas y alinearlas con nuestro objetivo. No se plantea una objeción sólo porque algo no nos guste.

image.png
Image not found or type unknown

Ventajas del consentimiento:

- se escuchan todas las voces
- se agiliza la toma de decisiones
- abre paso al aprendizaje (resultados positivos sorprendentes/seguimiento y evaluación de propuestas arriesgadas

image(1).png
Image not found or type unknown

Proceso del consentimiento:

1. **entender la propuesta**: presentación + preguntas aclaratorias (no es momento para traer sugerencias/opiniones ni para objetar/consentir)

2. **reacciones rápidas**: ronda de opiniones e ideas. Después de las rondas que se consideren necesarias la autora puede modificar la propuesta
3. **ronda de consentimiento**: en una ronda se pregunta a cada persona si da su consentimiento:
   - consentirán si la propuesta les parece suficientemente buena por ahora/segura para intentarlo
   - objetarán si consideran que la propuesta traerá resultados negativos que impedirán al círculo/colectivo lograr su objetivo
     - si no te gusta la propuesta pero tampoco tienes ninguna objeción debes consentir. Consentir = ninguna objeción (nos guste o no nos guste)
     - no valen abstenciones ni consentir expresando preocupación; las objeciones no deben evitarse, lo que preocupa a alguien puede contener información importante, por lo que se anima a objetar. Sí vale la indiferencia, pero la indiferencia implica consentimiento.

Integrar objeciones: las objeciones no son bloqueos o vetos y siempre las escuchamos, porque nos sirven para garantizar que las propuestas sean realmente buenas. El objetivo es integrar las objeciones en las propuestas para poder aprovechar su sabiduría. La sociocracia ofrece tres estrategias que se pueden combinar:

1. modificar la propuesta
2. acortar el plazo - probar la propuesta por un tiempo reducido
3. medir la preocupación - ¿es posible probarla si acordamos qué cosas podrían traer consecuencias negativas y nos aseguramos de hacer seguimiento de ellas?

Revision #2
Created 2 febrero 2024 11:54:26 by Sally
Updated 5 febrero 2024 11:57:53 by Sally