

Il consenso nei processi decisionali

Attire la decisione.

Chi, quando, come? Dividere il compito in varie azioni, con le conseguenti scadenze.



C'è accordo?

Verifica: non dovrebbe rimanere nessun blocco (disaccordo fondamentale), nè troppe astensioni (il mancato sostegno non può impedire ad altr@ di andare avanti), o riserve (alcune preoccupazioni che non precludono lo svilupparsi della proposta).
C'è un accordo attivo?

Il consenso riguarda la **collaborazione** per prendere decisioni in cui tutt@ coloro che sono coinvolti siano contents. Si basa su principi di **libertà** e **uguaglianza**. Invece di votare o seguire un leader **condividiamo la responsabilità** di trovare soluzioni ottimali che funzionino per tutti noi. Il dialogo aperto, l'ascolto reciproco e il **pensiero creativo** sono fondamentali per farlo funzionare.



Ridiscutere e modificare la proposta.

Assicurarsi che tutt@ capiscano appieno la proposta e modificarla in modo da includere le questioni importanti che non sono state ancora incluse.



Qual'è il problema?

Introdurre e chiarire la questione. Condividere le informazioni rilevanti. Analizzare le questioni chiave.



Approfondire la questione in una discussione aperta.

Ascoltare le opinioni, le reazioni e le preoccupazioni di ognun@. Raccogliere ed elaborare le idee e le soluzioni emerse. Valutare i pro e i contro di tutte le idee.



Fare una proposta.

Prendere le parti migliori delle diverse idee e intrecciale in una proposta. Assicurarsi che la proposta comprenda le preoccupazioni chiave di ognuna@.



