

Radni materijal za učenike 3.2

Učestvovati u demokratiji – osnovna pravila i principi

Učestvovati u demokratiji znači učešće u dogovaranju zajedničkog dobra

U demokratijama svako – pojedinci ili grupe – može učestvovati i zagovarati svoje interese i mišljenja. Konačna odluka ne mora u potpunosti ispuniti naše ciljeve, no ako ne učestvujemo, niko se na njih neće ni obazirati.

U demokratijama, do odluka i rješenja dolazi se kroz borbu mišljenja i nadmetanje interesa i mišljenja. Saglasnost se postiže kroz kompromis koji sve stranke, ili većina, može prihvatiti. Takva odluka se, u tom vremenu, može smatrati definicijom **zajedničkog dobra**.

Borba mišljenja i političko nadmetanje generišu elemente borbe. Stoga je vrlo važno da svi igrači na političkoj pozornici dogovore sistem pravila poštujući princip međusobnog uvažavanja.

Osnovna pravila i principi pregovaranja i borbe mišljenja u demokratiji

1. Jasnoća i međusobno uvažavanje:







“Ne slažem se s onim što govoriš,
no do smrti ću braniti tvoje pravo da to kažeš.”
Voltaire (1694-1778.)

To znači da na osobe različitih interesa i stajališta gledaš kao na svoje protivnike, ali ne i neprijatelje. Ne boriš se, već učestvuješ u nečemu što više nalikuje sportskom takmičenju.

2. Ljudska prava vrijede za sve ljude

Ljudska prava uspostavljaju princip nenasilja. Političko nadmetanje ostvaruje se riječima, argumentima, idejama, šarmom i mudrošću.

3. Spremnost na kompromis

-   Pokušaj pronaći „win-win“ rješenja (obje strane pobjeđuju).
-   Ako to ne ide, nastoj da obje strane pronađu nešto oko čega se mogu složiti.
-   Izbjegavaj „win-lose“ situacije“ (jedna strana pobjeđuje, druga gubi), bez obzira na to ko pobjeđuje, a ko gubi.

4. Savjeti za pregovaranje

Imajte pred sobom jasnu sliku o svome cilju. Igrači koji znaju šta žele često pobjeđuju upravo iz tog razloga.

Pokušajte razumjeti stajališta drugih. Fokusirajte se na ono oko čega se možete složiti, a ne na ono oko čega se ne slažete – tražite zajedničke interese i probleme i radite na njima. Međutim, budite vrlo jasni o tačkama koje su vam bitne. Nemojte prihvatiti rješenja koja smatrate nepravednima ili neefikasnim i ne predlažite ih drugima.

Pokušajte staviti naglasak na pitanja koja omogućavaju kompromis, doslovno na sve što je mjerljivo i može se izraziti brojkama – na primjer, raspodjela resursa, novca, zemlje ili vremena. Izbjegavajte sporove oko kolektivnog identiteta (boje, etničkog projekla).