



NEGORA

Uhkailu, kiristys ja lahjonta

Otsikko on kulunut vitsi siitä, mitkä ovat lastenkasvatuksen keskeiset periaatteet. Se ei naurata, jos joku pitäisi näitä kolmea asiaa käymiensä neuvottelujen johtotähtenä. Oikeastaan näitä käytetään ensi sijassa valmistauduttaessa neuvotteluihin, vastapuolen ”kypsyttämiseksi”. Kun olen aikaisemmin kirjoittanut neuvotteluihin valmistautumisen tärkeydestä, en missään mielessä tarkoita näitä toimia.

Niin uskomatonta kuin se onkin, käyttää maailman mahtavimman valtion johtaja näitä välineitä valmistautuessaan neuvotteluihin. Kyse on tietenkin presidentti Donald Trumpista. Oikeita neuvotteluja hänen on kuitenkin ennen pitkää käytävä umpikujasta päästäkseen. Hän on heittänyt eri tahojen neuvottelupöytiin muurin rakentamista, ilmastomuutosta, tuontitulleja, Pohjois-Amerikan vapaakauppaa (NAFTA) jne.

Uhkailua, kiristystä ja lahjontaa on houkuttelevaa käyttää, jos kokee olevansa selvästi vahvempi osapuoli, kokee olevansa tukevasti niskapäällä. Suomalainen kuin myös kansainvälinen kokemus on kuitenkin osoittanut, että tällaiset asetelmat eivät ole säilyviä. Ei voi aina olla niskapäällä. Valtasuhteet muuttuvat ja alkaa koston kierre. Tähänkin on helppo langeta, kun on kokenut epätasapuolista kohtelua, epäkunnioittavaa käytöstä, vastavuoroisuuden puutetta. Suomen kielessä on montakin tätä kuvaavaa sanontaa: ”potut pottuina”, ”paistaa se päivä vielä risukasaankin”, ”vuoroin vieraisa” jne.

Me järkevät neuvottelijat emme edellä mainittuja keinoja käytä - vai mitä. Tosin ay-liike on nyt uhannut maan hallitusta järeillä voimatoimilla ja kiristänyt hallitusta ylityökielloilla ja tuottavuuden vaarantumisella perumaan irtisanomisen helpottamissuunnitelmat alle 20 hengen yrityksissä. Tulevissa eduskuntavaaleissa tuetaan taloudellisesti niitä, jota ovat olleet samaa mieltä. Ei ihme että lehdet kirjoittavat hallituksen ja ay-liikkeen välien olevan totaalisesti poikki. Poikki ne ovat USA:n ja Kiinanakin. Näillä menetelmillä ei pitkälle potkita.

Järkevä neuvottelija - jos haluaa olla tuloksekas - muistaa aina onnistuneiden neuvottelujen ehkä tärkeimmän kulmakiven (niitä on vielä kolme muutakin). Se on **vastavuoroisuus** positiivisessa mielessä, ei kostomielessä. Ei ”silmä silmästä, hammas hampaasta”.

Ihannetapauksessa vastavuoroisuus tarkoittaa, että annan myöten minulle vähemmän tärkeässä asiassa saadakseni jotain, joka on minulle merkittävää. Samalla toivotaan, että vastapuoli voisi kokea saman, mutta toisinpäin. Joidenkin psykologien mielestä ei saisi käyttää neuvotteluissa sanaa vastapuoli, vaan sen sijaan neuvottelukumppani tai

toinen osapuoli. Vastapuoli- ja vastustaja-sanat ovat omiaan luomaan henkistä muuria ja rajoittavat luovuutta sekä kekseliäisyyttä neuvotteluratkaisun löytämisessä.

Presidentti Trump ei ansaitse taitavan neuvottelijan rintamerkkiä, vaikka hän kirjoittamassaan kirjassa antaa näin ymmärtää (Trump: The Art of the Deal, 1987). Voi olla, että ay-liikkeen ja hallituksen välejä joutuu vielä sovittelemaan valtakunnansovittelija. Umpikujasta on aina tultava ulos.