



NEGORA

Onnistuminen paikallisissa neuvotteluissa

Varsinaisiin työmarkkinaneuvotteluihin liittotasolla osallistuu oikeastaan melko pieni joukko. Niissä neuvotteluissa on omat strategiansa ja taktiikkansa, jotka eroavat jonkin verran paikallisten neuvotteluiden vastaavista.

Tulevaisuus lienee lisääntyvässä määrin paikallisten neuvottelujen, vaikei niistä aina pidetäkään. Kun joku ottaa pääluottamusmiehen tehtävän hoitaakseen, joutuu hän ”viran puolesta” niitä käymään.

Mikäli menee valmistautumattomana neuvotteluihin, ovat tulokset sattumanvaraisia ja harvoin tyydyttäviä. Tuskin kukaan aloittaa neuvotteluja täysin valmistautumattomana, mutta tutkimusten mukaan kunnollinen valmistautuminen on kuitenkin se osa neuvotteluprosessia, jota laiminlyödään eniten.

Mestarineuvottelijat opettavat että valmistautumiseen olisi käytettävä kaksi kertaa se aika, mikä on varattu neuvotteluille. Siksi onkin tärkeää selvittää vastapuolen kanssa, kuinka paljon on tarkoitus käyttää aikaa neuvotteluille tietyinä päivinä. Puolen tunnin neuvottelussa ei ihmeitä saada aikaan, joten valmistautuminenkin on lyhyempää.

Paikallisissa neuvotteluissa tuntuu usein siltä, että työnantaja on niskan päällä eli työntekijät altavastaaajina. Kun on kyse tunteesta, on mietittävä mielessään, mistä tämä tunne kumpuaa. Tutkimusten mukaan tunne ei aina vastaa todellisuutta. On havaittu, että tunne syntyy toisinaan sukupuolierosta, koulutustasoerosta, organisaatiotasojen eroista jne. Esimerkiksi, jos lähihoitajapääluottamusmies neuvottelee johtavan ylilääkärin kanssa, voi edellä sanottu tunne syntyä helpostikin.

Neuvotteluissahan on kyse tarpeista (intresseistä) ja niiden tyydyttämisestä. Neuvotteluja ei siis käydä, jos ei ole täyttymättömiä toiveita. Jos siis joku pyytää neuvotteluja, on se ilmaus siitä, että hänellä on tarpeita, joita vastapuoli voi tyydyttää. Tämä tieto antaa neuvotteluvoimaa: Jos sopua ei synny, tarve jää tyydyttämättä.

Neuvottelevat osapuolet eivät ole hyväntekijöitä. Ei sanota toiselle: Ota kaikki ja vie tuhkatkin pesästä. Sen sijaan sanotaan kaikkien neuvottelujen avainlause: Jos hyväksyisin ehdotuksenne, mikä olisi meidän hyötymme (hypoteettinen kysymys)? Tällöin on ehdotuksen tekijän tehtävänä osoittaa ne hyödyt, miksi ehdotus kannatta hyväksyä.

Neuvottelemineen on vastavuoroisuutta. Jos toinen osapuoli saa oman tarpeensa tyydytetyksi, on vain reilua, että toinenkin osapuoli saa oman tarpeensa tyydytetyksi. Tietenkin tarpeiden on oltava tasapainossa, muttei kuitenkaan samanlaisia.

