

Otanko, jätänkö vai neuvottelenko?

Kaikkia neuvotteluja ei kannata käydä eikä kaikkiin taisteluihin kannata lähteä. Näin se on elämässä. Jotkut toiset ovat sitä mieltä, että aina kannattaa neuvotella. Mielenpitoisissa on siis hajontaa. Pääsäännöstä on tietenkin poikkeuksia.

Joissain tilanteissa neuvotteluhaluuden tarkoitus onkin toteuttaa vain ns. viivytyks- ja jumitus-taktiikkaa. Kansainvälisissä kriisineuvotteluissa tämä on jopa tyypillistä (esim. Palestiinan rauhanneuvottelut). Neuvotteluhaluudella toivotaan vastapuolen rauhoittuvan neuvottelujen ajaksi. Työmarkkinoillakaan tällainen ”sormet ristissä selän takana”-menettelytapa ei ole vieras. Perustetaan työryhmä joltain ongelmaa varten ja työryhmä nuhjaa sitten vuosia ilman tulosta. Jos asia nousee esille jossain toisessa neuvottelupöydässä, voidaan aina vedota siihen, että asia on vireillä työryhmässä. On eettisesti arveluttavaa, mutta tehokasta.

On tilanteita, jolloin ei kannata uhrata voimavaroja neuvotteluihin, vaan kannattaa ottaa vain vastaan se, mitä tarjotaan. Ilman tilanteen analysointia ei tietenkään voi näin toimia.

Seuraavat kolme kysymystä on esitettävä itselle, kun tekee tilanneanalyysin siitä, otanko, jätänkö vai neuvottelenko?

1 Kun kaikissa neuvotteluissa tavoitellaan hyötyä - ei aina rahallista - on tehtävä riskianalyysi siitä, mitkä ovat potentiaaliset hyödyt suhteessa potentiaalisiin menetyksiin. On siis kysyttävä: Mitä, jos neuvottelut epäonnistuvat? Jääkö tyhjin käsin? Paljastanko heikon neuvotteluasemani, jota toinen hyödyntää? Vahingoitanko neuvottelusuhdetta?

Kun vastapuoli tekee heti neuvottelujen alussa tarjouksen, on siis käytävä edellä kerrottu keskustelu itsensä kanssa. Jos hyväksyy tarjouksen heti alkuvaiheessa vaikkakin pitkin hampain, saa ainakin jotain. Väkinäiset ja päällekkäyvät neuvottelut voivat johtaa tarjouksen poisvetämiseen ja tilanteen eskaloitumiseen.

2 Ajantaju on aina tärkeä taito neuvottelijalla. On pohdittava, onko juuri nyt neuvottelujen aika tästä asiasta vai myöhemmin? Onko tavoite saavutettavissa palasina, askelittain? Miten ajan kuluminen vaikuttaa neuvottelumahdollisuuksiin tulevaisuudessa? Onko hyödyn saaminen tuolloin helpompaa? Onko saatavissa liittolaisia?

3 Usein on neuvotteluissa pantava peliin kaikki voimavarat ollakseen uskottava. Hyväksynkö tarjouksen vai käynkö taistoon? Onko tämä juuri se asia, josta haluan taistella täysillä? Onko se riittävän merkityksellinen? Paljastanko neuvotteluvoimani? On ymmärrettävä, ettei jokaiseen neuvottelukiistaan voi ladata kaikkia panoksia, eikä se olisi viisastakaan. Kannattaa jättää aina pelivaraa sille, että vastapuoli uskoo voimavaroja olevan vielä takataskussa. Ammattiliitto Tehy käytti kymmenen vuotta sitten toteuttamassaan lakossa yhdellä kertaa kaikki mahdolliset panoksensa

(leikkaussalien työn vaarantaminen, hengenvaaran uhka jne.) ilman merkittävää tulosta. Nyt kaikki tietävät, ettei Tehyllä ole enää tehokkaampia panoksia seuraavissa lakoissa.