Yazar Şamil DEMİR
Pazartesi, 09 Haziran 2008 14:30

Müzakerelerin çözümsüzlükle ya da istenen kalitede çözümlerle sonuçlanamamasının başlıca sebepleriden birisi de değişik fikirlere ve seslere kapalı olmaktır. Klasik olarak taraflar hep pozisyonlarını koruma ve geliştirme kaygısı taşıdıklarından, daha önce tasarladıkları düşünceler kalıbının biraz olsun dışına çıkan yeni fikirler, belki de çözüm için en elverişli fikir olmasına rağmen sertçe muhalefete uğrarlar. Bu kazan kazan yaklaşımını benimseyen müzakerelecilerin yapacağı en büyük müzakere hatalarındandır. Kazan kazan yaklaşımını benimsemeyen herhangi bir tarafın varlığında ise beklenen bir tepkidir.

Gerçekten çözüm üretmeyi amaçlayan ve üzerinde durulması beklenen bir düşünceye yapılacak bu tür eleştiriler müzakerenin kısır ve pozisyonlar üzerinden devam etmesine, yüzeysel ve tarafları tatmin etmeyen çözümler bulunmasına neden olacaktır. Ama taraflar yaptıkları konuşmalarda fikirler biriktirirken, birbirlerini eleştirmemeyi ve böylece yeni düşüncelerin doğmasına elverişli bir ortamı sağlamayı benimsediklerinde, pozisyonel müzakere çıkmazından çıkılarak ilgiler doğrultusunda yeni ve uygulanabilir çözümlerin üretilmesi mümkün olabilecektir.