Yazar Şamil DEMİR
Pazartesi, 09 Haziran 2008 14:11

Zıt Taraf Olmaktan Ortaklığa

Kazan - kazan (win-win) yaklaşımı çatışmayı, düşmanca saldırmak ve savunmaktan, birlikte çalışmaya dönüştürür. Bu davranış biçimi ve çalışma sureci, iletişimin bütün seyrini değiştirebilecek güçtedir.

Müştereken sorun çözüm yaklaşımını sürekli olarak uygulayan bir kişi, fark yaratma yeteneğine de sahiptir. Siz, yani bu yazının okuyucusu, muhtemelen çatışmanın seyri değiştiren bu insan olacaksınız. O yüzden, ikna etmek zorunda olduğunuz ilk kişi aslında kendinizsiniz.

Genellikle tartıştığımız süreçten habersiz bir şekilde müzakereye odaklanmaya çalışırız., Uzun süreli bir geçmişle günümüze ulaşmış, iç içe geçmiş zor uyuşmazlıklarda, kendimizi genellikle düşünmeden reaksiyon gösterirken buluruz. Bir zorlukla karşılaşıldığında, ayrı düşmeyi, etrafımızda bulunanlardan bağlantıyı kesmeyi "sen ya da ben" hissini, çözümün her iki taraf içinde yeterli olmadığı inancını ve eğer bir taraf haklıysa, o zaman diğer tarafın haksız olmak zorunda olduğu durumları tecrübe etmişizdir. Çoğunlukla mevcut durumda en iyi yaklaşımın ne olduğunu bir an bile düşünmeyiz

İnsanlar karşısındakiyle çözümler üzerine mücadele ederken "benim istediğim gibi yap!", " Hayır bu iyi değil! Benim istediğim gibi olsun!" derler. Aslında böyle bir müzakere, güç mücadelesinden ibarettir. Ama kazan - kazan yaklaşımı şunu söyler:

"Kazanmak istiyorum – Senin de kazanmanı isterim"

Esas mesele bunun nasıl olacağıdır.

İhtiyaçlara geri dönelim.

Yapabileceğiniz en önemli kazan-kazan manevrası şudur: Sadece çözüm aramak yerine, izlenecek yolu değiştirerek, tartışmaya temeldeki ihtiyaçları aydınlatarak başlanabilir. Aşağıdaki klasikleşmiş hikâye bu durumun daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır: Mutfakta iki kişi var. Ortada her ikisinin de istediği bir adet portakal söz konusu. Çözümün ne olduğunu düşünürdünüz. Portakalı ortasından ikiye bölerler ve her biri bir parçayı alabilir. Bu genellikle doğrudan doğruya çözüme odaklandığımız için bulduğumuz çözümdür.
Hadi bu iki insanın hikâyenin devamında ne yaptığına bakalım. Birisi elindeki yarım portakalla meyve sıkıcısına gider ve elindeki parçanın suyunu sıkmaya başlar. Az da olsa içmek için portakal suyu elde etmiştir. Diğeri ise zorlanarak yarım portakalın kabuğunu rendeleyip yapacağı portakallı kek için az miktarda esans elde etmiştir.

Doğrudan çözüm bulmaya girişmek yerine ihtiyaçlarını tartışmışlar mıydı? Her ikisi de ihtiyaç duydukları tüm portakala sahip olabilirdi. Aslında İlgileri tamamlayıcıydı ve aralarında bir çatışma yoktu.
İki taraf kazan - kazan yaklaşımını birlikte kullanma kararlılığı ile ihtiyaçlarını belirlerler ve sıklıkla da uyuşurlar.

Her bir tarafın altta yatan ilgilerini ortaya çıkarmak; kazan-kazan gerçeğini kabul ederek çözümler üretmekle ve onları geri çevirmektense değerlendirmekle mümkündür. Bu çözümler portakal hikâyesindeki gibi mükemmel olamasa bile, taraflar sonuç hakkında eskisinden tamamen farklı ve iyi hissederler.

Yüzeyin altındakileri ortaya çıkarmak, soru sorarak sondaj yapmayı ve enerjinizi buna yoğunlaşmayı gerektirir. Şunlara benzer sorular sorun: "Bunun size en iyi çözüm gibi görünmesinin sebebi nedir?", "Buradaki gerçek ihtiyaçlarınız nelerdir?", "Bu durumda hangi ihtiyaçlarınızın karşılanması gerektiğini düşünüyorsunuz?", "Burada sizin için önemli değerler nelerdir?", "Beklediğiniz kazanç ya da sonuç nedir?"

Bu soruların cevapları tartışma masasındaki gündemi önemli bir şekilde değiştirir ve tartışma masasına ortaklaşa problem çözümü için doğru materyalleri yerleştirir. Böylece fırsatlara öncülük eder, sizin ve diğer insanların neye ihtiyaçları olduğunu söylemeleri için fırsat yaratır. **K azan - Kazan**

"Kazanmak istiyorum, senin de kazanmanı isterim"

Kazan-kazan yaklaşımı şu stratejilere dayanır:

-

- Altta yatan ilgi ve isteklere geri dönmek.
- Bireysel farklılıkları kabul etmek.
- Gözlenen tutumların ve paylaşılan bilgilerin ışığında, diğer tarafın pozisyonuna uymaya açık olmak.
- İnsanlara değil probleme saldırmak. Kazan-kazan yaklaşımı kesinlikle etiktir, fakat bu yaklaşımın büyük başarısının sebebi şudur: “ **İŞE YARAMAKTADIR”**.

Her iki tarafın da kazandığı yerde, her iki taraf da çözüme bağlanır. Müzakereciler kendilerini yaptıkları anlaşmaya uymaya zorunlu hissederler çünkü bu her iki tarafın da çıkarlarına uygun olan şeydir. Tarafların birbirlerine güvenlerinin çok az olduğu durumda bile, kazan - kazan yaklaşımı etkili olabilecektir. Eğer diğer tarafın pazarlığın sonuna bir şeyler sakladığını konusunda bazı şüpheler varsa, anlaşmayı karşılıklı edimleri birbirine bağlayarak yapabilirsiniz. " Benim için X ‘i yaparsan ben de senin için Y yi yaparım” şeklinde yapılacak anlaşmayla, X onların, Y de sizin ihtiyaçlarınızı destekleyerek anlaşmaya uyulması sağlanacaktır. "Eğer arabayı yıkarsan, seni partiye götürürüm”, "Eğer şu faturaları sıralarsan, sana raporun için o şekilleri yapmanda yardımcı olurum”.
Kazan - kazan başarılı bir stratejidir. Birlikte çalışma genellikle her iki tarafın da istediklerinden daha fazlasını almasıyla sonuçlanır. Kazan - kazan yaklaşımı sorun çözümünde karşılıklı kazanç demektir.

* Bu yazı birçok yabancı kaynaktan yararlanılarak kaleme alınmıştır.

//