Yazar Şamil DEMİR
Pazartesi, 09 Haziran 2008 14:07

Biz ilkeli müzakere etmektense, çoğunlukla işe duygularını katarak "tartışmayı - çekişmeyi" seçen bir milletiz. Eğer müzakerenin tarafları profesyoneller değil de, kendi sorununu tartışan bireyler ise, kendini kaygı ve ilgilerinin verdiği duygusal çatışmaları bir kenara koyarak müzakere etmesi neredeyse imkansızdır.

Eğitim aldığım bir İngiliz eğitici bana; "biz konuşmaktan hiçbir zaman vazgeçmeyiz, enine boyuna tartışırız, susmayız" demişti. İşte bizi onlardan ayıran en önemli fark da bu olmalı. Konuşmak ve bunu devam ettirebilmek...

Biz daha çok kendi kendimize konuşmayı tercih ederiz. İç dunyamızda konuştuklarımız zamanla sorunumuzu da büyütür ve bize verdiği huzursuzluk gün geçtikçe artar. Sorunun karşı tarafı da aynı şekilde suskunsa gerginlik bir o kadar daha artar. Çünkü kendince haklı ya da üstün olan taraf her zaman ilk adımı karşı taraftan bekler.

Ama genel kabul görmüş müzakere teknikleri göstermiştir ki; "ilk adımı atan her zaman müzakereye avantajlı başlamaktadır"
. Buradaki ilk adımdan anlaşılması gereken müzakerenin başlaması için atılacak adım olabileceği gibi, çözüm için getirilecek ilk öneri de olabilir. Aslına bakılırsa ilk adımın başarısı ilk çözüm önerisinin getirilebilmesiyle ilgilidir. O zamana kadar gerilmiş sinirler nedeniyle taraflardan herbiri devamlı geçmişi sorgulayıp "şu olmasaydı", "böyle konuşmasaydı" "bunu yapsaydı" şeklinde geçmişi sorgulamakla meşgul olduğu için, bu düşüncelerin yarattığı stres ortamında çözüm üretmek de zor olacaktır. İşte bu etkenlerden sıyrılarak ilk adımı atacak taraf müzakerede bir adım önde olacaktır.

Müzakereler Çözüm tekliflerinin etrafında şekillenir:

- **Müzakereci taraflardan birisi ilk teklifi yaparak müzakerenin “çapa” sı olabilir.**
- **Böylece müzakereyi kendi taleplerine mecbur ederek, yönetebilirler.**

Ortada çözüm için hiçbir öneri yokken yapılacak bir öneri dikkatleri hemen üzerine çekecek ve her yönüyle düşünülmeye başlanacaktır. Öneri karşı tarafın bir atağı mı yoksa gerçek bir çözüm mü? Yapılacak öneri eğer gerçek bir çözüm ve iyiniyet içeriyorsa, çoğunlukla pek fazla da alternatifi olmayacaktır. Çünkü karşı taraftaki ilgilerine hitap eden teklif o zamana kadarki stresinin dozunu düşürürken, önerinin içten içe sahiplenmesini de sağlayacaktır.

Bir başka açıdan düşünmek gerekirse, ilk teklifi yapan aynı zamanda müzakereden istediğini almak isteyen taraf olacaktır. Kendi önerisi etrefında şekillenecek sonuç aslında istediğini alması anlamına da gelecektir. Bu nedenle başarılı müzakereciler ilk çözüm önerisini yapabilen müzakerecilerdir. Böylelikle çözümün odağını da teşkil etmiş olurlar.

Peki Taraflar Arabulucunun eşliğinde müzakere ediliyorsa...
Bir arabulucu bahsettiğim başarılı müzakerecinin taleplerini ve çözüm önerilerini nasıl dengeleyecektir? Ya da dengelemesi gerekir mi? Eğer müzakereci açısından düşünülürse kazanmak ve müzakereden istediğini alarak kalkmak tabii ki iyi birşeydir. Eğer kazanımlar her iki tarafı da memnun ediyorsa arabulucunun müdahale edeceği bir şey de yok demektir.
Ama bir taraf müzakerenin öznesiyken diğer taraf sadece savunmada kalıyor ve bundan dolayı memnunuyetsizlik ve hatta çözümsüzlük doğacak ise, arabulucunun müdahale etmesi gereken yere gelinmiş demektir. Bu durumda arabulucu, ayrı ayrı görüşmelerle ve pasif durumda kalan tarafa
"kendi önerilerini getirebilmesi için zaman tanıyarak"
ve
"olaya genel bakmasıını sağlayarak"
dengeyi sağlayabilecektir...