

## Jaotavad läbirääkimised

Jaotavate läbirääkimiste puhul tajuvad pooled eelkõige huvide vastuolulisust, jagatava ressursi lõplikkust, käituvad võistlevalt.

Situatsioon meenutab kauplemist (a la turusituatsioon islamimaailmas).

Sellises situatsioonis on selgelt eristuvad "võitja" ja "kaotaja". Mida rohkem üks pool saavutab, seda enam teine pool kaotab. Kummalgi poolele on oma nn sihtpunkt ehk hind, kuhu tahaks jõuda. Mõlemal poolel on ka oma nn vastupanupunkt.

Ühes otsas on hind, millest enam ostja ei soostu mitte mingil juhul maksma ja teises otsas hind, millest vähema eest ei ole müüja nõus mitte mingil juhul müüma.

Läbirääkimiste alguses teeb kumbki pool tavaliselt oma esimese pakkumise. Oluline osa on alternatiividel. Müüjal on alternatiivostja ja ostjal on alternatiivina võimalik hoopis mõne teise müüja juures ost sooritada. Need asjaolud on mõlemale poolele olulised ja moodustavad läbirääkimiste hinnatelje. Kauplemine toimub seega vastupanupunktide vahelises alas ehk kauplemispiirkonnas. Kui ostja vastupanupunkt on kõrgem kui müüja vastupanupunkt, siis on tegemist positiivse kauplemispiirkonnaga, kui aga mitte, siis negatiivse kauplemispiirkonnaga: Viimasel juhul on üsna ebatõenäoline, et läbirääkimiste tulemus on positiivne st jõutakse kokkuleppeni. Kokkuleppepunkt on see hind, mille juures jõutakse kokkuleppeni. Seega on kummalgi poolel kasulik läbirääkimisi mõjutada nii, et kokkuleppepunkt oleks võimalikult teise poole vastupanupunkti lähedal. Enamasti ei ole läbirääkimiste teemaks vaid hind otseses tähenduses vaid erinevate tegurite „hinnad“ (näiteks korteriostu puhul sisustus, möbleeritus, naabruse turvalisus, lepingu sõlmimise asjaolud jne). Tegemist on kauplemisseguga. Igal teguril (läbirääkimiste puhul saab neid nimetada tasanditeks, millest igal on oma lähte-, siht- ja vastupanupunkt. Lõpuks on oluline veel PALK - Parim Alternatiiv Läbirääkimiste Kokkuleppele ehk siis see, kui oluline on poolelele antud läbirääkimistes kokkuleppeni jõuda. Kui tal on alternatiivseid võimalusi palju, siis võib ta olla konkreetse läbirääkimises suhtelisel jäik, ta saab seda endale lubada.

Vastupanupunkti hindamine võib toimuda kaudselt. Üritatakse välja selgitada, mille põhjal teine pool oma vastupanupunkti kujundas. Samas võib see toimuda ka otseselt, kui teine pool ise oma vastupanupunkti mingil põhjusel (nt et läbirääkimisi kiirendada) avaldab.

Oluline on hoolitseda teisele poolele jääva mulje eest. Üks võimalus on oma tegevus varjamine ehk vaikida ja võimalkult vähe ka muul moel infot välja anda. Teine võimalus on otsene käitumine parma mulje jätmiseks ehk on võimalus valikuliselt enda kohta infot esitada või lihtsalt fakte fabritseerida. Sellega on seotud riskid. Teine pool võib asjast teada saades üldse läbirääkimised katkestada.

Jaotavate läbirääkimiste protsessid on kaks ülesannet:

1. Teise osapoole vastupanupunkti väljaselgitamine
2. Teise poole vastupanupunkti mõjutamine
  - Vastaspolee poolt tulemusele omistatav väärtus
  - Viivituse või raskuste hind vastaspoleele

- Läbirääkimiste ebaõnnestumise hind vastaspoolele

Kuna tegemist on „võitlusega“ kasutatakse ka võitlusvõtteid:

### 1. Avamäng

- Tõrksus (olenemata tegelikust huvist ilmutatakse huvi vähesust)
- Tagasipõrkumine (olenemata teise poole pakkumise vastuvõetavusest ilmutatakse rahulolematust)
- Ma võtan kõik (küsitakse "100", et saada "10")
- Boulwareism (esimene & parim pakkumine)

### 2. Keskmäng

- Kõrgemalseisev võim (otsustamise edasilükkamist põhjendatakse kõrgemalseisva võimu olemasoluga, kelle nõusolekut tuleb taotleda)
- Kahekordne mäng volitustega (analoogne, volitustest rääkimist välditakse läbirääkimiste alguses)
- Völtsitud faktid (teadvalt vale info andmine osapoolele)
- Vahe poolitamine (teise poole viimine sellele, et ta pakuks esimesena kompromissi)
- Taibu mängib Totut (võistlemistunde vähendamiseks mängib üks osapooltest ebakompetentset, saamatut)
- Passiiv-agressiivne käitumine (protsessi "tahtmatu" saboteerimine)
- Nõudmiste laiendamine (iga möönduse eest esitatakse täiendav nõudmine teisele poolele)
- Kuum kartul (osapool püüab panna teist poolt oma probleemi lahendada)
- Kompromiss (järeleandmine järeleandmise vastu – nõ vorst vorsti vastu)
- Kõrvalepanek (tupikus olles jäetakse tülikäsimus mõneks ajaks kõrvale ja tegeldakse nende aspektidega, kus kokkulepe võimalik)

### 3. Lõppmäng

- Minemakõndimine (sisemine valmisolek läbirääkimised iga hetk lõpetada)
- Läbirääkimistest keeldumine (sihiks on teise poole hirmutamine)
- Ettekavatsetud edasilükkamine (osapool ootab endale soodsamat aega, venitab otsuse tegemisega)

- Hea/paha partner (ühel osapoolel on kaks esindajat, kes kordamööda teise osapoollega suheldes teda segadusse ajavad nagu hea-ja-halb-politseinik)
- Tagasivõetud pakkumine (vahekokkulepe on tehtud, enne lõplikku kokkulepet muudab üks osapool oma tingimusi)
- Peibutis (esitatakse nõudmine, mille ainus siht on selle arvel hiljem mingeid eeliseid saada: "kui ma sellest nõudmisest loobun ...")
- Näkitsemine (kokkulepe on juba peaaegu sõlmitud ja üks osapool nõuab "iseenesestmõistetavat lisa")

Nagu on aru saada, toimub tugev manipulatsioon. Mida manipulatsioon kaasa toob sai juba lugeda eespoolt.

Lewicki, 1999