

Liitvad läbirääkimised

Liitvate läbirääkimiste puhul tajuvad pooled oma huvide kooskõllalisust, teevad koostööd lahenduse leidmiseks.

Liitvate läbirääkimiste situatsiooniga on tegemist, kui pooltel on rohkem ühiseid huve kui vastuolusid ja läbirääkimiste tulemus on tõenäoliselt kasulik mõlemale poolele.

Selleks, et liitvad läbirääkimised kulgeksid võimalikult sujuvalt tuleb:

1. kindlustada informatsiooni vaba liikumine;
2. püüda mõista teise poole tegelikke vajadusi ja eesmärke;
3. rõhutada sarnasusi ja vähendada erinevusi poolte vahel;
4. otsida lahendusi, mis rahuldaks mõlema poole eesmärke.

Tegurid, mis aitavad liitvaid läbirääkimisi edukalt läbi viia:

1. Ühine siht või eesmärk (pooled saavutavad rohkem koostöös, kui iseseisvalt eesmärgi poole püüeldes);
2. Usk oma võimesse probleemi lahendada (kui on olemas usk koostöösse, siis on koostöö ka tavaliselt võimalik);
3. Teise poole seisukohtade õigustatuse tunnistamine (kui jaotavate läbirääkimiste puhul oli eesmärgiks igati teise poole positsioonide väärtuse ja tähtsuse pisendamine, siis liitvate läbirääkimiste sujuvaks kulgemiseks austatakse teist poolt).
4. Motiveeritus ja koostöövalmidus (pooltel on reaalne vajadus koostööd teha, mitte olla konkurendid).
5. Usaldus (usalduse loomine on keerukas ja pikk protsess, mis kätkeb endas elementaarset viisakust, vastastikuse sõltuvuse suurendamist, koostööalgatusi jne).
6. Selge ja korrektne suhtumine (väljenduda ühemõtteliselt ja hoolitseda sellest, et teine poole alati sõnumi täpselt kätte saaks).

Liitvate läbirääkimiste olemus on kokku võetav järgnevates põhipunktides:

INIMESED: lahuta inimesed probleemist.

HUVID: keskendu huvidele, mitte seisukohtadele.

VALIKUD: loo erinevaid valikuid enne lõplikku otsust.

KRITEERIUMID: taotle tulemuste tuginemist mõnele objektiivsele standardil.

Liitvatel läbirääkimistel on neli etappi:

1. Probleemi määratlemine;
2. Huvide ja vajaduste määratlemine;
3. Alternatiivide otsimine;
4. Alternatiivide hindamine ja selekteerimine. Kavandamine

Arutelu

Pooled vahetavad infot, püüavad kokkuleppele jõuda. Pööratakse tähelepanu:

- Tajumise erinevustele (igaühel OMA TÕDE)
- Emotsioonidele (eriti negatiivsetele)
- Kommunikatsioonile (aktiivnekuulamine ja selge eneseväljendamine)

Kokkuvõte

- Hinnang läbirääkimiste käigule ja tulemusele (rahulolu väljendamine).
- Õppetund (mida õppisin, mis õppetunni sain?)
- Järeldused edaspidiseks

Liitvate läbirääkimiste võtted



Piruka suurendamine

- Kuidas mõlemad osapooled saaksid seda, mida nad nõuavad?
- Kas ressursse napib?
- Kas ressursse on võimalik suurendada, et rahuldada mõlema poole nõudmisi?



Palgiveeretamine

- Millised vaidlusküsimused on mulle rohkem, millised vähemtähtsad?
- Millised vaidlusküsimused on teisele poolele rohkem, millised vähemtähtsad?
- Kas mulle olulised küsimused on teisele poolele ebaolulised, ja vastupidi?
- Kas vaidlusküsimust annab lahti harutada - jagada üks suurem probleem kaheks või enamaks väiksemaks -, et saaks kasutada palgiveeretamist?
- Mida annab palgiveeretamiseks kasutada, mida ma saaksin üsna odava hinnaga teisele anda, mida tema jällegi hindaks?



Kompensatsioon

- Missugused on teise poole eesmärgid ja väärtused?
- Mida ma saaksin teise poole meeleheaks teha, et võtmeküsimuses oma tahtmist saada?
- Mida ma saaksin üsna odava hinnaga teisele anda, mida tema jällegi hindaks, ja mida saaks kasutada kompensatsiooniks?
- Hinna vähendamine



Sildamine

- Missugused on tegelikult teise poole sügavamad huvid ja vajadused?

- Missugused on tegelikult minu enda sügavamad huvid ja vajadused?
- Millised on kummagi sügavamate huvide ja vajaduste esmased ja teisejärgulised tingimused?
- Kas annab leida lahendust, mis rahuldaks mõlema poole suhtelisi prioriteete ja sügavamaid huvisid ja vajadusi?



Tõlkimine

- Vastaspoole seisukoha, pakkumise tõlkimine HLP mudeli keelde:
 - Huvide keelde: "... see teema (valdkond, asjaolu) on sulle tähtis"
 - Valikute keelde: "... see oleks üks võimalus ..."
 - Standardite keelde: "... kust see number (maht, kogus, hind) pärineb, kuidas see on saadud ..."
 - Suhete keelde: "... kas see lahend teeb meil mõlemal (meie klientidele) meele rõõmsaks ..."

J.R. Lewicki, jt, 1999

Harwardi Läbirääkimiste Projekt