



NEGORA

KOLUMNI helmikuu 2013

Neuvottelut, jotka eivät ole onnistuneet – vielä

Vanhan neuvotteluviisauden mukaan on parempi oppia muiden virheistä kuin omistaan. Tätä ajatusta soveltaen on hyödyllistä tarkastella, mitä jokainen neuvotteluja käyvä voisi yleisesti oppia neuvotteludraamasta, joka on otsikoitu ”Työmarkkinariita kolmesta koulutuspäivästä”. Tässä kolumnissa on tietenkin kyse jälkiviisaudesta, mutta se sallittakoon. Ja kuten toinen ajattelija on sanonut: *Meidän on opittava muiden virheistä, sillä emme elä niin kauan, että ehtisimme tehdä ne kaikki itse.*

Opetus 1: Neuvottelutauko on hyödyllinen taktinen väline. Neuvottelutaukoa on uskallettava käyttää näyttämättä heikolta tai epävarmalta. Oli siis osapuolilta viisasta ottaa tuumaustauko. Kokoneiden neuvottelijoiden mukaan sellainen on aina tarpeen silloin,

- kun neuvotteluja uhkaa umpikuja tai sellaiseen on jo jouduttu,
- kun tunteet ovat kuumentuneet ja tarvitaan ”cool-off”,
- kun vastapuoli avaa uuden näkökulman, joka vaatii pohtimista ennen sen hylkäämistä tai hyväksymistä,
- kun itse harkitsee uusia ideoita, joita ei voi vielä välittömästi tuoda esille.

Opetus 2: Sopimukseen on kirjattava riittävän selvästi, mitä on sovittu. Suomessa on totuttu siihen, että se, mitä on sovittu, lukee sopimuspaperissa. Erilaiset tavoite- ja tahtotilat, joita pannaan paperille, voivat johtaa toivottuihin tuloksiin, jos luottamus on kunnossa ja tavoitteet on laadittu yhdessä ilman uhkaa tai painostusta. Tiedämme, että Metalliliitolla ja Ammattiliitto Pro:lla oli lakko päällä ja uhka sen laajenemisesta, kun koulutuspäiviä puskettiin raamien sisään. Sillä lienee ollut vaikutusta.

Raamisopimuksessa on vain toteamus ”*osapuolet asettavat työryhmän, jonka tehtävänä on valmistella ehdotukset, miten lisätään henkilöstön kehittymismahdollisuuksien kattavuutta erilaisten työpaikkojen ja eri henkilöstöryhmien osalta*”. Ainoa selkeä teksti asiasta on hallituksen kannanotossa raamisopimukseen, mutta se ei ole sitovaa sopimustekstiä, vaikka olikin SAK:n edellisen puheenjohtajan Lauri Ihalaisen kynästä. Työryhmä teki esityksen, jonka toisen osapuolen päättäjät hylkäsivät. Tällaista sattuu aina toisinaan. Nyt ei ollut enää lakon uhkaa ja yritysten taloudelliset uhatkin olivat paremmin tiedossa - eikä henkilökään, joka oli sitoumuksen tehnyt, ollut enää palveluksessa.

Opetus 3: Pitää harkita tarkkaan, minne päin kumartaa ja minne pyllistää. Elinkeinoelämän keskusliiton edellinen toimitusjohtaja Mikko Pukkinen teki tässä väärän valinnan. Sivusta katsoen ja Talouselämä-lehteä lukien voi päätellä, että Pukkinen halusi olla ”Suuri sopimuksentekijä” kumartamalla pääministeri Kataiselle ja Ihalaiselle, mutta pyllistämällä Teknologiateollisuudelle. Teknologiateollisuus, joka pelkäsi senhetkisiä

huonoja talouslukuja ja uhkaavia lakkoja, hyväksyi sopimuksen pelastaen siinä vaiheessa myös EK:n neuvottelijoiden kasvot. Myöhemmin, kun tilanne oli rauhoittunut, pyllistäjä sai rangaistuksen ja tehty sopimus tuomion. Päätösvallankäyttäjän aito, painostuksista vapaa tuki on neuvottelijan aina varmistettava.

Opetus 4: Luottamusta on sitouduttava parantamaan oikeiden osapuolten välillä. Raamisopimuksessa sovittiin, että *”osapuolten yhteisenä tavoitteena on lisätä luottamusta ja yhteisiin etuihin perustuvaa rakentavaa yhteistoimintaa...pyritään kartoittamaan ja poistamaan luottamusongelmia.”* Sopimuksessa tätä aihetta oli käsitelty kokonaisen sivun verran. Ongelmana on kuitenkin se, että tavoite on kirjattu faktisesti vain keskusjärjestöjen neuvottelijoiden tavoitteeksi. Raamisopimuksen osapuolina ovat keskusjärjestöt. Yksikään liitto ei ole kirjannut tätä ylevää tavoitetta osaksi omaa sopimustaan. Päinvastoin, on todettu, ettei raamisopimus ole työehtosopimuksen osa.

Luottamus ei myöskään lisäännä, jos ei tiedetä, millaisin toimin sitä lisätään. Keskusjärjestöt eivät voi mitenkään vaikuttaa liittotason suhteisiin, elleivät liitot itse halua suhteiden parantumista. Ainoa mahdollisuus olisi kirjoittaa ylös luottamuksellisen yhteistyön konkreettiset kulmakivet ja liittojen tulisi nämä hyväksyä sekä allekirjoittaa. Silloin olisi jotain, johon vedota kenttätason neuvotteluissa.

Opetus 5: Mitä enemmän julkisuudessa ilmaistaan tiukkoja kantoja, sitä vaikeammiksi neuvottelut käyvät. Työmarkkinakeskusjärjestöjen välinen kiista kolmesta koulutuspäivästä muistuttaa löyhästi USA:n republikaanien ja demokraattien joulukuista kiistaa liittovaltion budjetin alijäämän leikkauksesta. Molemmat osapuolet tulivat julkisuuteen tiukoilla vaatimuksillaan ja peräänantamattomuudellaan. Kun monien mutkien jälkeen saatiin sopimusluonnos, havaittiin, että se oli tehty henkilöiden kanssa, joilla ei lopulta ollutkaan riittävästi valtaa sopimuksen läpiviemiseksi Senaatissa. Neuvottelijat piti vaihtaa. Ratkaisu, joka lopulta saatiin, oli edelleenkin vain hätäratkaisu ilman analyysiä siitä, mitkä olivat kansalaisten todelliset tarpeet.

On mielenkiintoista nähdä, kuka tuumaustauon jälkeen tekee sellaisen sovintoehdotuksen, jolla osapuolet säilyttävät kasvonsa ja neuvottelijat uskottavuutensa. Taitaa olla valtakunnansovittelijan pelivuoro.

Eero Heimolinna
neuvotteluvalmentaja

PS. jos haluat tietää enemmän ja syvällisemmin po. aiheista, Negora Oy tietää ja kertoo mielellään.
www.negora.fi eero.heimolinna@gmail.com [040-5041875](tel:040-5041875)