



### **Kreikka sopimus- ja neuvottelukumppanina**

Olemme voineet seurata harvinaisen jännittäviä neuvotteluja kuukaudesta toiseen. Epäluottamus on voimakasta ja osapuolet kokevat neuvottelevansa pakkotilassa, pistooli ohimolla. On aivan neuvotteluoppien mukaista, että pyritään juuri neuvottelemalla valitsemaan monista vain huonoista vaihtoehdoista vähiten huono. Sellainen neuvottelu vaatii erityisiä neuvottelutaitoja missä tahansa kontekstissa.

Kreikan neuvottelutilanne on ollut kuin tutkijoiden Danny Ertelin ja Mark Gordonin kirjasta ”The Point of the Deal” (2007). Siinä he ovat kuvailleet ja pohtineet juuri tällaista neuvotteluprosessia. Kirja käsittelee neuvotteluja, joissa ensin tehdään sopimus ja sitten alkaa sen soveltaminen käytäntöön (implementointi). Kirjoittajat muistuttavat, että nämä prosessin kaksi vaihetta ovat eri asioita. Itse sopimus, joka allekirjoitetaan, ei ole juuri mitään. Sitä voidaan hioa ja muokata, siinä voidaan käyttää taktiikoita, voidaan valvoa öitä ja toista osapuolta voidaan manipuloida allekirjoittamaan sopimus. Sopimus on kuitenkin vain paperi. Monet (esim. juristit) ajattelevat helposti, että kun nimet ovat paperilla, juttu on selvä ja neuvottelu päättynyt. Ertelin ja Gordonin mukaan näin ei useinkaan ole asianlaita.

Kreikan hallituksen kanssa on saatu sopimus ja allekirjoitukset ovat kunnossa. Myös poliittisilta johtajilta on haluttu allekirjoitettu sitoumus sovittuun linjaan. Kreikan parlamentti on tehnyt päätöksiä, lainmuutoksia ja asetuksia. Kreikka saa lainansa, kun paperit ovat kunnossa.

Sopimuksenteon jälkeen alkaa käytäntöön soveltaminen. Ertel ja Gordon luettelevat useita syitä, miksi implementointi ei hyvistä toiveista huolimatta aina onnistu. Syyt soveltuvat liiankin hyvin Kreikan tilanteeseen.

Ensimmäinen (1) syy on se, että toinen osapuoli ei oikeasti aiokaan tehdä omaa osuuttaan. Tällainen ajatus voi tulla vastaan missä tahansa neuvottelussa, jossa jompikumpi osapuoli joutuu voimakkaan painostuksen alle, ”ota-tai-jätä”- tilanteeseen. Neuvottelut käydään, mutta sormet ristissä. Kreikalla on uhka eurosta eroamiseen.

Kreikan ja EU:n väliset sopimukset on tehty poliittisten puolueiden tasolla, mutta Kreikan kansan tulisi käytännössä toteuttaa sopimus. Poliittis-taktisesta sitoumuksesta meillä suomalaisilla on kokemuksia jatkosodan ajalta, kun presidentti Ryti äärimmäisen vaikeassa tilanteessa antoi

sitoumuksen Hitlerille, ja sitten eroamalla tehtävästään mitätöi sen. Voi olla, että Kreikan päättäjät ovat tutustuneet Suomen historiaan.

Toinen (2) kirjoittajien esittämä syy liittyy tehdyn sopimuksen tulkintaan. Mikään sopimus ei ole täydellinen ja aukoton. Kun sitä aletaan toteuttaa, on helppo nostaa esiin tulkintaerimielisyyksiä toteuttamistavoista, laadusta ja laajuudesta, jos tilanne niin vaatii ja jos sopimuksen ehdot alun alkaenkaan eivät olleet tyydyttävät. Suomalaisessa työmarkkinakäytännössä tämä menettely on varsin suosittu strategia, jos sopimukseen on jouduttu painostuksen alla.

Kolmas (3) epäonnistumisen vaara on siinä, että toinen osapuoli ei pysty toteuttamaan sitoumustaan. Sopimus sinänsä voi olla selkeä, mutta toteutusvaiheessa havaitaan, että toinen osapuoli on yliarvioinut kykynsä ja voimavaransa. TV-kuvia Ateenasta katsellessa näyttää todella siltä, että poliittisen tason sopimukset ja kenttätason implementointi ovat eri asioita.

Viimeisenä (4) epäonnistumisen syynä voi olla olosuhteiden yllättävä muutos, jota ei osattu ennakoita. Kreikan tilannetta ajatellen hallitusvalta voi vaihtua, nykyiset johtajat astuvat syrjään, Euroopan talouskriisi laajenee, kreikkalaiset virkamiehet ryhtyvät jarrutuslakkoon eikä lakeja saada voimaan tai veroja kerätyksi, työntekijät ottavat haltuun tehtaita jne.

Tiedämme, mitä EU ja euromaat pelkäävät, mutta emme vielä tiedä, mikä on Kreikan kansan mielestä pahin vaihtoehto.

Eero Heimolinna