

ÇEVİK MÜZAKERE

Nezih DAĞDEVİREN

2021

Çevik Müzakere Nedir?

Müzakere her zaman iki yönlü bir yoldur, bu yüzden süreci senaryolaştırmak imkansızdır. Müzakere masasının diğer tarafında kim oturuyorsa bizim kadar akıllı, kararlı (ve yanılabilir) olabilir. Bizim gibi elleri de direksiyon simidinde bulunmakta olduğundan gündemlerini, tutumlarını veya eylemlerini önceden dikte etmek imkânsız olacaktır.

Bu yüzden çevik bir yaklaşım başarının anahtarıdır. Tek beden gibi düşünülebilecek herkese uyan stratejiler, gerçek dünyada ister rekabetçi yaklaşım olsun ister kazan-kazan yaklaşımı olsun, işe yaramayacaktır. Bir durumda işe yarayan bir yaklaşım, koşullara ve karşı tarafın benzersiz taleplerine bağlı olarak başka bir durumda geri tepebilir.

Öğrenin, Uyarlayın ve Etkileyin

Bunun yerine, süreç ilerledikçe öğrenmeli, uyum sağlamalı ve etkilemeliyiz. Asıl zorluk, tercihlerin, seçeneklerin ve ilişkilerin akışkan olması gerçeğinde yatmaktadır. Gerçekten de, herhangi bir yeni müzakereye girerken, aşağıdakiler gibi belirsiz sorularla karşı karşıyayız:

- Karşı taraf herhangi bir taviz vermeyi reddederse ne olur?
- Karşı tarafın daha iyi bir teklif verme olasılığı nedir?
- Ya konumumuzu zayıflatan bir şey olursa?

Bütün bunlar, bir strateji olmadan müzakere etmemiz gerektiği anlamına gelmeyecektir kuşkusuz. Anahtar, olası engelleri öngörmek ve işler ters giderse bir “B Planı”na sahip olmaktır. Ayrıca başlangıçta aşikâr olmayan fırsatları da aramalıyız. Müzakere başladıktan sonra, varsayımlarımızı sürekli olarak test etmeli ve gerektiğinde stratejimizi gözden geçirmeliyiz. Çevik müzakerenin kalbi budur.

Çevik Müzakere yapabilmek için aşağıda başlıklarda hazırlık ve süreç yönetimi sağlamalıyız:

- **Hazırlık şablonunuzu özelleştirin:** Sizin ve ofisinizin üstlendiği müzakere türleri için özel olarak hazırlanmış bir hazırlık kontrol listesi oluşturun. Bu çalışmanın anahtar unsurlar olarak, bir öğrenme gündemi ile en iyi ve en kötü durum senaryosu analizini içereceğini göz ardı etmeyin.
- **Planınızı uygulayın:** Karşınızdakiyle en iyi nasıl etkileşime geçeceğinizi test edin. Böylece müzakere sürecinde makro ve mikro etkileme araçlarınızı tanımlayacak ve yaklaşımınızı gerçek zamanlı olarak ayarlama konusunda kolaylık kazanacaksınız.
- **Eylem sonrası incelemeler yapın:** Hazırlığınızın kalitesini değerlendirin. Neyi doğru bir şekilde öngördünüz ve neyi gözden kaçırmış olabilirsiniz? Müzakere sırasında bu geri bildirimler ile karşılaştırdığınız tespitlerden çıkaracağınız sonuçlar ile nelerin işe yaradığını ve neleri farklı yapmış olabileceğinizi belirleyeceksiniz.
- **En iyi uygulamaları derleyin ve paylaşın:** Geçmişteki müzakere deneyimlerinizi değerlendirin ve üzerine inşa edebileceğiniz güçlü yönleri belirleyin. Tavsiyelerini ve bakış açısını paylaşacak bir meslektaşınız veya arkadaşınızla ortak olun ve en iyi uygulamalarınızı meslektaşlarınızla da paylaşın. Bu bilgi performans değerlendirmelerini destekleyebilir ve uygun olduğunda teşvikleri bilgilendirebilir. Böylece siz bir bakış açısından kendinizi görmek ve dinamik süreçlerde hızlı ve verimli gelişim sağlama aracına kavuşacaksınız.
- **Kurumsal çapta “müzakere sistemlerini” geliştirin:** Performansı değerlendirme ve ödüllendirme, sürekli öğrenmeyi teşvik etme, hedef tanımlama, değiş tokuşlar ve

yetki kapsamını değerlendirme süreçlerini içeren işletmeniz çapında bir müzakere çerçevesi uygulayın ve geliştirin.

- **Etik sorunları tanıyın ve çözün:** Adalet, dürüstlük veya baskı taktiklerinin kullanımı konusunda diğer taraflara - eğer varsa - ne borçlu olduğunuzu düşünün. En zor sorular, doğru ya da yanlış olmakla ilgili değildir; daha ziyade, bizi rekabet halindeki hak ve yükümlülükleri uzlaştırmaya zorlayanlardır. Unutmayınız ki çoğu zaman, değerleri bizimkiyle uyuşmayan insanlarla iletişimde olmak ve sonuç almak zorundayız.
- **Dijital araçların vaatlerini ve tuzaklarını değerlendirin:** İşletmenizin amaç ve hedeflerini karşılamak için hangi müzakere uygulamalarının ve platformlarının en etkili sonuçlara aracı olduğunu belirleyin. Bilgisayar tabanlı araçlar, çevrimiçi anlaşmazlık çözümü ve otomatik gerçek zamanlı koçluktan avatarlarla müzakere yoluyla kişilerarası beceri geliştirmeye kadar çeşitli işlevler için mevcut dijital çözümler hakkında araştırmacı ve bilgi tazeleyici olun.

Öğrenme Yaklaşımı

Müzakere konusunda yeterli deneyim ve yetenekleri oluşturabilmek için düzenli bir yaklaşım sergilemek gerektiğini unutmayınız. Bunun için her müzakere ortamı bir laboratuvar olduğu gibi bazı kurslarda ve eğitimlerde bulabileceğiniz en son araştırmalardan ve vaka çalışmalarından oluşan farklı bakış açılarını görebileceğiniz eğitimlere ulaşmaya çalışın.

Küçük gruplarla yapılabilecek deneyim kazandıran bu tür aktif katılım sağlayacağınız süreçlerin, sizleri hem süreci tanımlama hem de dinamik olarak içerisinde her süreçte verimli ve gelişen bir müzakereci olma fırsatına dönüşebileceğini unutmayınız.

Müzakerenin pazarlık olmadığını ve çok daha kapsamı geniş bir kavramı tanımladığını asla unutmayınız!

Müzakere yaşamın her alanında ve anında mevcut olan dinamik bir süreçtir.

Müzakere yetenekleri; hukuk ofisleri, arabulucular, insan kaynakları yöneticileri, satın alma birimleri, sözleşme birimleri, yönetim birimleri gibi pek çok alanın ihtiyacı konumundadır.

İş alanında başarılı olmak için bir yanda dijital araçların kullanımı ve dönüşümünü sağlamak diğer yanda ise müzakere yeteneklerinin ve becerilerinin geliştirilmesi yoluyla gelişen çağa ayak uydurmak ve başarılı olabilmek mümkün olabilecektir.

Nezih DAĞDEVİREN

Avukat & Arabulucu & Eğitimci & Bilirkişi & Hakem