

# Huvudsaken är goda förhandlingsrelationer – resultaten underordnade

I den moderna världen verkar trenden allt kraftigare gå mot att det enda som är avgörande är hur saker och ting ser ut och särskilt hur man vill att de ska se ut. Hur det verkligen förhåller sig är närmast sekundärt. Det går bra när man säger att det gör det. På samma sätt är förhandlingsrelationerna goda om man säger att det är det. Det synligaste exemplet på ett sådant handlings sätt är Förenta Staternas president Donald Trump och hans tal. Trump betonar om och om igen att han har en ”mycket, mycket” god personlig relation till Rysslands president Vladimir Putin. Och trots att Trump återkommande hotar Kina med olika slag av tullar så vill han ändå lyfta fram att han har en ”mycket, mycket” god förhandlingsrelation till Kinas president Xi Jinping. Förhandlingsrelationerna verkar vara så goda att jag inte skulle bli särskilt förvånad om tullarna och/eller hoten om tullar som USA riktar mot Kina snart upphör helt och hållet. Det alltså trots att Kina enligt Trump redan i årtal har plundrat USA.

Ett likadant handlings sätt verkar även vår nya regering ha tillägnat sig. Från den nya regeringens håll lyfts det kraftigt fram hur fantastiskt allt är nu när vi äntligen har sluppit ”Sipiläs regering” som irriterade alla och i stället fått ”Rinnes regering” som räddar situationen. Särskilt vill man framhäva hur väl samarbetet mellan den nya regeringen och arbetsmarknadsorganisationerna förlöper. Det här lyfts också fram på olika sätt i olika massmedier, som till exempel i Helsingin Sanomats kolumn (27.6.2019) ”Trepartsbasis är igen en vän och partner”. I kolumnen konstaterades det bland annat att det på seminariet om tillväxt och förtroende som Antti Rinne arrangerade för arbetsmarknadsorganisationerna i juni ”på alla sätt underströks att det nu är tid för en ny början”.

Det ska bli synnerligen intressant att få se vilka reformer för en förbättrad samsättning vår regering kommer att få till stånd under sin regeringsperiod när regeringen har ”mycket, mycket” goda relationer till arbetsmarknadsorganisationerna, särskilt till fackföreningsrörelsen. När läget är



så positivt finns det anledning att förmoda att utmärkta resultat är på kommande. Här finns det skäl att beakta att det i regeringsprogrammet konstateras att Antti Rinnes regering eftersträvar 60 000 nya sysselsatta genom *”åtgärder som främjar arbetsutbudet och efterfrågan på arbete”*.

Självt har jag nära fått följa med arbetsmarknadsförhandlingarna inom livsmedelsbranschen och evenemang i anslutning till dem i mer än 25 år. Under åren har förhandlingsrelationerna mellan förbundens företrädare (Livsmedelsindustriförbundet och Finlands Livsmedelsarbetares Förbund) varierat. Ibland har förhandlingsrelationerna sagts vara mycket goda, ibland goda och lite nu och då sämre eller dåliga. Under kollektivavtalsförhandlingarna påverkas förhandlingsrelationerna och förhandlingsklimatet naturligtvis också av förhandlingsmålen som bägge förbunds egna förvaltningar ställer. Under 1994 och 2010 fick vi under kollektivavtalsförhandlingens omgång uppleva ett flertal strejker och även arbetsgivarna stängde ner arbetet genom lockout\*. Men oberoende av hur förhandlingsrelationerna har sett ut under åren har de det gemensamt, att livsmedelsbranschens kollektivavtal och de stränga bestämmelser som gjordes i dem under 1960- och 1970-talen inte har ändrats under årens gång. Men det är självklart att det är trevligare att förhandla när förhandlingsrelationerna mellan parterna är goda.

Det känns också mycket trevligare att ge efter då.

USA:s president gör rapportandet om förhandlingarnas slutresultat till en riktig konststart. Han uppträder alltid som segraren oberoende av hur förhandlingarna har förlöpt. Åhörarna ska alltid bara förstå att han än en gång har gjort en bra ”deal”. Det är ett handlings sätt som många aktörer, till exempel politiker och arbetsmarknadsledare, säkert lär sig mycket av när det gäller att marknadsföra slutresultatet av förhandlingar för den egna förvaltningen och medlemmarna. När du modigt upprepar din egen uppfattning finns det alltid dem som tror på historien och backar upp dig. I Helsingin Sanomats intervju den 9.10.2018 berättade Martti J.Kari som skriver på en doktorsavhandling om Ryssland att det i Ryssland finns tre sätt att ljuga. Den sista av dem är ”Vranjo”. Vranjo betyder att både den som berättar osanningen och de som lyssnar till den vet att nu ljugs det men bägge parter uppför sig som om lögnen vore sanning. Finland har i tiden lytt under Ryssland mer än hundra år så männe inte ”Vranjo” också kan utnyttjas i Finland.

Det är emellertid faktum att största delen av människorna hellre lyssnar till angenäma lögnen än till oangenäma sanningar. Om det som sägs i lyssnarens öron låter trevligt tror han eller hon gärna på det som berättas, oberoende om det är sant eller inte. Däremot förstör de som berättar sanningen bara den goda stämningen.

**Mika Värynen**

\*Finlands Bageriförbundet utlyste 2010 den första och hittills enda sympatilockouten från arbetsgivarsidan som har verkställts i Finland i syfte att stöda Livsmedelsindustriförbundets förhandlingsmål. *”Lockouten blev emellertid ändå endast en utestängning på drygt ett dygn eftersom köttbranschen för sin del bedömde påverkningseffekten av stridsåtgärden fel”* (citrat ur Bageriförbundets historik Suomen Leipuriliitto 1900-2010 Katsaus leipomoalan historiaan (Finlands Bageriförbund 1900-2010 Översikt över bageribranschens historia)).