

Az RKEM koncepciójú tárgyalás 3.

- Az RKEM koncepciójú tárgyalás *reális eredmény, reális siker* létrejöttét tartja szem előtt.

- Tarts realitásvizsgálatot
 - 1.) a tárgyalásra történő felkészülés során,
 - 2.) a tárgyalás közben és
 - 3.) a tárgyalást követően!

- Az irreális tárgyalási célok:
 - megnehezítik, sőt esetleg lehetetlenné teszik a tárgyalást,
 - de még valamifajta siker esetén is rongálják a kapcsolatot.

ESETTANULÁNY: *IRREÁLIS CÉLOK, L-L EREDMÉNYEK, KAPCSOLAT-RONGÁLÁS*

3. ESETTANULMÁNY

- Egy sportlétesítmény a csúcsidőn kívül (hétköznap napközben 16 óra előtt) kedvezményesen biztosítja iskolai csoportok számára a létesítmény használatát: az 1200 Ft-os normál jegy helyett 400 Ft-ot kell csak fizetni fejenként 2 óra időtartamra. Ilyenkor a létesítményt akár mások is használhatják, a normál áron.
- Rendezvények, például egyetemi karok sportrendezvényei számára, általában 150 ezer Ft-os áron bocsátják rendelkezésre a létesítményt, akár csúcsidőben is.
- Az egyik középiskola, amelyik rendszeresen visz 20-30 fő körüli osztályokat a csúcsidőn kívüli időszakban, azzal keresi meg a sportlétesítményt, hogy szeretne egy nagyobb iskolai sporteseményt lebonyolítani.
 - A rendezvény a csúcsidőn kívül lenne, 2 óra terjedelemben.
 - Előzetes várakozások szerint olyan 300-500 fő venne részt az iskolai sporteseményen.
 - Árajánlatot kérnek a sportlétesítménytől, hogy mennyi lenne a bérleti díj erre az időszakra?

ESETTANULÁNY:

IRREÁLIS CÉLOK, L-L EREDMÉNYEK, KAPCSOLAT-RONGÁLÁS 2.

- A sportlétesítmény ügyvezető igazgatója a tulajdonoshoz fordul, aki ilyen esetekre fenntartja magának a jogot a döntéshez.
- A tulajdonos vérszemet kap, és úgy értékeli, hogy akár 400 ezer forintos bérleti díjat is megállapíthatnak: meglátása szerint egy középiskola képes kifizetni ennyit.
- Az ügyvezető igazgató emlékezteti a tulajdonost, hogy például egyetemi karok sportrendezvényei számára általában 150 ezer Ft-os áron szokták rendelkezésre bocsátani a létesítményt, akár csúcsidőben is.
- Az ügyvezető igazgató szerint reálisan maximálisan 150 ezer Ft-ot lenne szabad megpróbálni elkérni. Ráadásul az iskola eleve csúcsidőn kívül bérelné a létesítményt, amikor az szinte pang, így minden bevétel talált pénz ahhoz képest, amennyi az ilyen időszakok alapján befolyik.
- A tulajdonos ragaszkodik, hogy 400 ezer Ft-ért próbálják meg kiadni a kért időre.
- Az ügyvezető igazgató által megírt levélre, amelyben tudatja az iskolával a 400 ezer forintos bérleti díjat, az iskola úgy reagál, hogy azonnal eláll a rendezvénytől.

ESETTANULÁNY:

IRREÁLIS CÉLOK, L-L EREDMÉNYEK, KAPCSOLAT-RONGÁLÁS 3.

■ Veszteségelemzés

1. A bevételi szempont

- A 400 ezer Ft bevétel elmarad.
- Ha a csúcsidőn kívüli időszakban egy 30 fős osztály használja a létesítményt, akkor 12 ezer Ft,
ha mondjuk 3 osztály használja a létesítményt, akkor 36 ezer Ft bevétel keletkezik,
azonban gyakori, hogy a napközbeni nyitvatartási időben lényegében senki nem veszi igénybe a létesítményt.
- A 150-36, vagy 150-12 ezer Ft bevétel-elmaradással számolhatunk, bár az átlagos csúcsidőn kívüli kihasználtságot figyelembe véve sokkal inkább a tiszta 150 ezer forintnyi bevétel-elmaradás tűnik reálisnak.
- Egyszerűen tekintve: nem 400 ezer Ft extrabevétel keletkezett, hanem az szokásos létesítménykihasználtság alapján kalkulálható nullához képesti 150 ezer Ft-os sem!

ESETTANULÁNY:

IRREÁLIS CÉLOK, L-L EREDMÉNYEK, KAPCSOLAT-RONGÁLÁS 4.

■ Veszteségelemzés

2.1. A tárgyalási szempont: az újratárgyalás lehetetlensége

- A 400 ezer Ft-os irreális induló összeg lényegében a további tárgyalást is lehetetlenné teszi:

felszámolja vagy gyengíti a másik tárgyalási szándékát:

⇒ eredetileg megvolt a tárgyalási kapcsolat és a másik fél motivált volt tárgyalni.

⇒ most nincs meg a tárgyalási kapcsolat, és korántsem biztos, hogy a másik fél motivált lenne tárgyalni.

⇒ most már az is komoly munka lehet, hogy tárgyalásra bírjuk, és még ekkor is igen komoly fenntartásai lehetnek: olyan fenntartásai és olyan bizalmatlanság a részéről, amik eredendően nem voltak.

ESETTANULÁNY:

IRREÁLIS CÉLOK, L-L EREDMÉNYEK, KAPCSOLAT-RONGÁLÁS 5.

■ Veszteségelemzés

2.1. A tárgyalási szempont: az újratárgyalás lehetetlensége (folyt.)

- A maximálisan reális vagy azt kissé meghaladó összegből még lehetett volna engedni, új tárgyalási alapként felkínálni.
- **Az újratárgyalás során 2 lehetőség van**
 - a) „Kicsivel” megyünk az első körben felkínált 400 ezer alá, mert érezzük, hogy fura volna sokkal alámenni. Mondjuk lemegyünk 350-re, vagy 320-ra.

Ez még azonban a 150 ezerhez képest továbbra is az irreális kategória.

Egy sikertelen kísérlet után továbbra is az irreális mezőben mozgunk, ami valószínűsíti a kudarcot.

Látni fogjuk (2.2 pont), hogy a másik fél is könnyen rájöhet, mi lett volna a reális, korrekt ajánlat. Onnan nézve a 350 vagy 320 továbbra durván inkorrekt.

Az ismételt kudarc

ESETTANULÁNY:

IRREÁLIS CÉLOK, L-L EREDMÉNYEK, KAPCSOLAT-RONGÁLÁS 6.

■ Veszteségelemzés

2.1. A tárgyalási szempont: az újratárgyalás lehetetlensége (folyt.)

- A maximálisan reális vagy azt kissé meghaladó összegből még lehetett volna engedni, új tárgyalási alapként felkínálni.
- **Az újratárgyalás során 2 lehetőség van**
 - a) „Sokkal” megyünk az első körben felkínált 400 ezer alá, és komoly engedményt teszünk. Így esetleg még maradhatunk a 150 fölött, ami többet hozna, mint a szokásos bevétel. Legyen mondjuk 200 ezer a 2. körre vonatkozó ajánlat, amivel próbáljuk a másikat tárgyalásba hozni.
 - Gondolj bele, hogy néz ki a másik fejével: 400 ezerrel kezdted, most meg lemesz 200-ra? Te mit gondolnál a másikról, aki először 400-ért kínál valamit, aztán lemegy a felére? Mennyire bíznál meg benne? Mennyire tartanád korrekt üzletembernek? Milyen fenntartásaid lennének a tárgyalás során? Segítenék ezek a tárgyalást?
- Összegezve: az újratárgyalás során sokkal nehezebb helyzetben vagyunk, mint az első körben voltunk: tárgyalási kapcsolat hiányzik, másik fél nem vagy alig motivált, komoly fenntartásai lesznek, amik eredetileg nem voltak.

ESETTANULÁNY:

IRREÁLIS CÉLOK, L-L EREDMÉNYEK, KAPCSOLAT-RONGÁLÁS 7.

■ Veszteségelemzés

2.2. A tárgyalási szempont: a kapcsolat eróziója

- Ha az iskolai szervező utánagondolt, és 300 fővel kalkulálva $300 \times 400 = 120$ ezer Ft, 400 fővel kalkulálva 160 ezer Ft, 500 fővel kalkulálva pedig max. 200 ezer Ft-ra saccolta a bérleti díjat az alapján, hogy ő is tudja, hogy egy főre 400 Ft-ot szoktak fizetni, amikor osztályokat visznek.
- Az lehetett a várakozása, hogy *ehhez* képest kapnak kedvezményt, amikor nem 30 főt visznek, hanem 300-500-at. (Érdemes látni, hogy kb. 150 ezer Ft-re jön ki reálisan a bérleti díj, ha átlaggal számol.)
- *Ehhez* képest kapott 400 ezer Ft-os ajánlatot!!!
- Ha az iskolai szervező utánagondolt, akkor azt érezheti, hogy őket hülyének nézik, palira akarják venni, durván le akarják nyúlni!!!
- Ez utóbbi az egyébként jó kapcsolatot is erodálja!
 - Egy következő alkalommal egy reális árral kapcsolatban is gyanakvó lesz, ha ad még neki esélyt egyáltalán, és
 - ha bizalmatlansága általánosabb formát ölt, esetleg áttereli az osztályokat másik létesítménybe.

ESETTANULÁNY:

IRREÁLIS CÉLOK, L-L EREDMÉNYEK, KAPCSOLAT-RONGÁLÁS 8.

■ Veszteségelemzés

3. *További veszteségek: marketing-veszteség, potenciális új látogatók stb.*

- A szokásos iskolai csoportokon, osztályokon keresztül valószínűleg kevesebb látogatót ér el a sportlétesítmény, mint amennyit az iskolai rendezvény keretében el tudott volna:
 - ⇒ ezek az eseti látogatók potenciális visszatérő látogatók is lehetnek,
 - ⇒ akik akár további reklámtevékenységet is kifejthetnek.
- Mivel egy nagyobb szabású iskolai rendezvény jelentősebb esemény, mint egy tanítási idő keretében zajló sportfoglalkozás, ezért várhatóan a hír- és ebből kifolyólag a reklámértéke is nagyobb.

A tanulók fognak a környezetükben beszélni róla:

többen, mint egyébként.

hangsúlyosabban, mint egyébként.

ESETTANULÁNY:

IRREÁLIS CÉLOK, L-L EREDMÉNYEK, KAPCSOLAT-RONGÁLÁS 9.

Összefoglalva

Az irreális tárgyalási alap:

lehetetlenné tette a kitűzött cél megvalósítását,
lehetetlenné tette a további tárgyalás és az újratárgyalás
lehetőségét,
lehetetlenné tette egy ésszerűen kalkulálható bevétel realizációját,
veszélyeztetheti az eddigi jó ügyfélkapcsolatot,
további, közvetett, ám indokoltan feltételezhető veszteségeket is
eredményezett (elérési szám, vírus-marketing elmaradásából
fakadó veszteségek stb.)

A REALITÁSVIZSGÁLAT SZEREPE

4. ESETTANULMÁNY

- (M) Hétfőn egy meetingem lesz, szerinted hogyan érveljek?
- (C) Miről szól a meeting?
- (M) A meeting arról szól, hogy egy új belső adatszolgáltatási rendszert vezettünk be a vállalatnál, és a bevezetés kérdéseiről, problémáiról fogunk beszélni.
- (C) Mit szeretnél elérni? Mi a célod?
- (M) A vezetők egy része ragaszkodik egy bizonyos fajta adatszerkezethez, amit viszont az új rendszer nem tud szolgáltatni. Azt szeretném elérni, hogy egy olyan döntés szülessen, amely szerint megszűnik a korábbi adatszerkezetre vonatkozó igény.
- (C) Tudnád egy kicsit részletesebben vázolni? Mi a probléma pontosan?
- (M) Mi állítjuk elő a belső jelentéseket, és eddig egy bizonyos adatszerkezetet használtunk. Mi itt adatszolgáltatók vagyunk, de hogy mit tudunk adni, azt az adatszerkezet struktúrája szabja meg. Az átállás az új belső adatszolgáltatási rendszerre azt is jelenti, hogy új adatbázis-struktúra van: bizonyos kategóriák nem szerepelnek az új szoftverben, amik eddig benne voltak...

A REALITÁSVIZSGÁLAT SZEREPE 2.

4. ESETTANULMÁNY

- (M) ... Azok a vezetők, akik az adatbázis túloldalán felhasználóként veszik igénybe az adatokat, ragaszkodnak hozzá, hogy a korábbi adatszerkezetnek megfelelő típusú adatok is mindig elő legyenek állítva a havi jelentésekhez. Ez a jelenlegi felállás szerint azt jelenti, hogy a rendszeren kívül kell előállítani és dokumentálni bizonyos adatokat, ami az új rendszert lényegében feleslegessé teszi és megkerüli. Másrészt pillanatnyilag a felhasználói oldalon álló vezetők a munkatársaikra kezdik terhelni ezt a problémát, és irreális mennyiségű többletterhet ró ezekre a munkatársakra, hogy beszerezzék és előállítsák az adatokat. Ráadásul számos esetben nincs meg hozzá számukra a megfelelő csatorna, hiszen eddig nem így működött a rendszer, nem az ő dolguk volt beszerezni és előállítani ezeket az adatokat. Növekszik azoknak a munkatársaknak az elégedetlensége, akikre a túl oldalon ez a többletmunka hárul. Lényegében ezek a munkatársak már az új rendszer ellenségei, hiszen nem egyszerűsítette, hanem nehezítette az életüket. Számukra a legjobb az új rendszer bevezetésének leállítása volna és visszatérés a régre. Ez általánosabb vállalati folyamatok miatt lényegében kivitelezhetetlen, nem opció. Szerintem a felhasználói oldali vezetőknek kellene lemondani a korábbi adatbázis-szerkezeten alapuló igényeikről.

A REALITÁSVIZSGÁLAT SZEREPE 3.

4. ESETTANULMÁNY

- (C) Oké, értem. Szerinted mennyire reális, hogy hétfőn ilyen döntés szülessen? Mennyire esélyes, hogy hétfőn meg tudod győzni őket erről, illetve mindazokat, akik a meeting keretében a döntést meghozzák? Hány százalék az esély?
- (M) 20 %.
- (C) De ezek az emberek értelmesek, ugye? Általában belátó képesek?
- (M) Igen.
- (C) Van olyan helyzet, amikor képesek lennének belátni azt, amiről most szeretnéd őket meggyőzni?
- (M) Igen.
- (C) Mi ez a helyzet? Hogy lehet jellemezni? Mi növeli az elfogadás esélyét?
- (M) Azt hiszen valamivel később jobbak lennének az esélyek. Egy kis idő múlva lenne érdemes visszatérni a kérdésre. Akkor talán olyan 80%-nyi esély is lenne, hogy elfogadják a javaslatomat.

A REALITÁSVIZSGÁLAT SZEREPE 4.

4. ESETTANULMÁNY

– (C) Ennek fényében mi lehet a reális cél a hétfői meetingen?

– (M) Egyrészt, meggyőzni a többieket, hogy szükség van és legyen egy terven kívüli döntéshozatali meeting a közeljövőben, amikor ezt a kérdést vizsgáljuk.

Másrészt a hétfői szeánsz azt a funkciót töltheti be, hogy megteremti a későbbi döntés kereteit, kijelöli azokat a szempontokat, amelyek fényében a majdani döntés leegyszerűsödik.

– (C) Szerinted hány százalék annak az esélye, hogy a hétfői meetingen az előbbi két célt meg tudod valósítani?

– (M) 80 %.

.....

– (C) Szia. Na, hogy sikerült? Átment?

– (M) Aha.

A REALITÁSVIZSGÁLAT SZEREPE 5.

ESZKÖZÖK ÉS TANULSÁGOK

- i. A tárgyalás sikere nagyban függ attól, hogy reális-e a megvalósítandó cél. Egy reális célt jó eséllyel lehet győzelemre vinni, míg egy irreális cél esetében erre értelemszerűen nincs sok esély.
- ii. Egy irreálist célzó tárgyalás után már egy reális cél megvalósítása is sokkal nehezebb, ha nem egyenesen lehetetlen lesz:

az irreális cél bedobása nem csak az adott a tárgyalást teszi lehetetlenné, hanem a ráépülőket is, hiszen sokkal nehezebb vagy lehetetlen lesz visszalépni arra a szintre, ahol az irreális cél bedobása előtt tartottunk.

- iii. Érdemes realitásvizsgálatot végeznünk:

Hiszünk abban, hogy győzelemre lehet vinni a célt?

Hány százalék az esélye, hogy győzelemre lehet vinni?

A REALITÁSVIZSGÁLAT SZEREPE 6.

ESZKÖZÖK ÉS TANULSÁGOK 2.

iv. A tárgyalásra egy adott céllal kapcsolatban gyakorta úgy tekintünk, mint amely egy lépcsős, azaz:

azzal a nagyon erős feltevéssel élünk, hogy **a tárgyalási cél egyetlen tárgyalási fordulóban elérhető**. Érdeemes feltenni a kérdést:

Nincs-e szükség több fordulóra a cél eléréséhez?

Hány és milyen közbülső lépések szolgálhatnak a cél győzelemre vitelét esetleg több tárgyalási forduló beiktatásával?

Hogyan, milyen módokon szolgálhatnak ezek a lépések a cél győzelemre vitelét?

Mi van, ha nem lehet win-win-t játszani?

- Később látni fogjuk, hogy sokkal több esetben lehet win-win-t játszani, mint elsőre gondolnánk.
 - Ehhez a lehetőség-feltárás lesz az eszköz: nem a meglévő torta felosztásán küzdünk, hanem a torta növelésének lehetőségeit keressük.
 - Ebből adódik majd, hogy óvatosan kell bánni a lehetőség-keresés lezárásával, azzal, hogy: „Nincs további lehetőség!”
- Kétségtől van azonban olyan szituációk, amikor nem lehet nyereségre játszani:
 - ⇒ **Mi a teendő ilyenkor? Hogyan érdemes ilyenkor tárgyalni?**
- Attól még, hogy a felek nem nyertesként fejezik be a tárgyalást, nem kell hogy vesztesként, csalódottan fejezzék be:
 - A cél ilyenkor pontosan ez: olyan tárgyalás folytatása, amely legalább a kapcsolatot óvja.

Mi van, ha nem lehet win-win-t játszani?

2.

- Ha nem tényleg nem lehet W-W-t játszani, akkor a tárgyalás eredményét szokásosan csak az akarat érvényesítése, az erő fitogtatása, a fenyegetés alkalmazása billentheti valaki javára:
 - Ekkor viszont biztos, hogy a tárgyalás nem lesz kapcsolatépítő.
- A megoldást az iménti észrevétel nyújtja: olyan tárgyalást kell folytatni, amelynek *döntési mechanizmusa vagy eredmény értékelését biztosító mérce független a résztvevők akaratától.*
- **Eszköz:**
 - **Objektív kritériumok alkalmazása:**
 - **Objektív, korrekt mércék:** a felek akaratától független mércék alkalmazása
 - **Objektív, korrekt eljárások:** a felek akaratától független döntési eljárások alkalmazása
 - **Ezek együttes kombinációja**

Mi van, ha nem lehet win-win-t játszani?

3.

■ Összegezve:

A tárgyalás eredményét meghatározó **döntési eljárást**, és/vagy az eredmény értékeléséül szolgáló **viszonyítási alapot** ki lehet vezetni a felek által uralt mezőből.

■ Objektív, korrekt eljárások:

- Egyik vág, másik választ
- Egyszer Te, egyszer én

Példa (Fisher és Ury nyomán):

Egy tengeri lelőhely kiaknázása és a kapcsolódó törvény megalkotása során a két fél nem tudott egyezsége jutni: a felét a kitermelő magántársaságok kapták volna, másik felét egy ENSZ-intézmény.

Mivel a technológiai tudás és a szakismeret a magán-társaságok birtokában volt, ezért az ENSZ-intézmény attól tartott, hogy a kitermelő társaságok vissza fognak vele élni: a saját maguk számára javasolt lelőhelyeket rosszabbnak állítják be, mint amilyenek azok valójában.

Mi van, ha nem lehet win-win-t játszani?

4.

Példa folyt. (Fisher és Ury nyomán):

Az ENSZ-intézménynek nem volt a birtokában a megfelelő technológia és tudás, hogy ellenőrizni tudja, fair ajánlatot kapott-e?

Az a megoldás született, hogy a technológiát és szakértelmet birtokló magántársaság tett javaslatot a lelőhelyek felosztására: a felkínált két lehetőség közül pedig az ENSZ-intézmény választhatott.

Mivel pont akkorra eséllyel választhatott jót és rosszat az ENSZ-intézmény, és pont akkorra eséllyel maradhatott meg a másik, jó vagy rossz lelőhely a magántársaságnak:

- a társaság egy alapvetően fair megoldás kidolgozására volt ösztönözve,
- ha pedig nem fair ajánlatot tett, akkor is ugyanolyan eséllyel járhatott vele jól vagy rosszul, mint az ENSZ-intézmény.

Példa objektív mérce alkalmazására:

- A korábban látott motoreladási szituációban a „Mit ér a motorom?” adatai ilyen objektív mérceként funkcionálhatnak: segíthet egyezsége jutni a vevő és az eladó belépési árait, valamint a kettőből következő találkozási pontot (fél út, számtani közép) illetően.
- **Ezt lehet esetleg kombinálni egy objektív eljárás alkalmazásával**, ha reálisan szeretnénk módosítani a fenti árat a nagy futásteljesítményből fakadó értékcsökkenés figyelembe vételével (ugyanis nem volt olyan futásteljesítményű motor, amihez viszonyítani lehetett volna):
 - Kérdezzünk meg szakértőt (fórum, márkakereskedő szervize, saját szerviz stb.), mennyit csökken az értéke egy motornak, ha 20 ezer km helyett 50 ezret futott?
 - A portálok adatai más, de minél hasonlóbb motorokra mit mutatnak %-os értékcsökkenésben ilyen futásteljesítmények esetén?

Példa objektív eljárás és objektív mérce alkalmazására:

■ A Schönherz Kollégium tűzvédelmi létszámkorlátjának ügye

A Schönherz Kollégiumban a felújítást követően mintegy 1100 hallgató lakik egyidejűleg. Emellett eredetileg 180 fő vendég volt fogadható egyidejűleg. Mivel a felújítások során elektronikus beléptető rendszert alakított ki az üzemeltető, ezért segítségével könnyen nyomon követhető volt, hogy aktuálisan hány hallgató és hány vendég volt a kollégiumban. Ez azt jelenti, hogy a 181-ik vendégnek már a porta előtt kellett várnia mindaddig, amíg egy már bent lévő vendég el nem hagyta a kollégiumot.

- Még komolyabb problémát jelentett, hogy a Kollégium korábban, a felújítást megelőzően gyakorta adott otthont nagyobb hallgatói rendezvényeknek, és erre a felújítást követően nem volt mód: a 180 fős vendéglétszám, illetve a maximális 1280 fős összlétszám lényegében kizárta a nagyobb rendezvények megtartását.
- A kollégium hallgatói által választott vezető testület, a Kollégiumi Bizottság elképzelései alapján 2500 fős összlétszámot célzott meg: szerintük egyrészt ennyi lenne a reálisan elfogadható létszámkorlát, illetve ennyi lenne szükséges a normális, korábban kialakult kollégiumi hallgatói élet működtetéséhez.

Példa objektív eljárás és objektív mérce alkalmazására:

■ A Schönherz Kollégium tűzvédelmi létszámkorlátjának ügye (folyt.)

A létszámkorlátot az ún. *Tűzvédelmi határszerződés* szabályozta, ebben volt rögzítve a fogadható vendégek száma, valamint a maximális összlétszám. A létszámkorlát megemeléséhez szerződésmódosításra lett volna szükség.

A szerződést a tervekért felelős építész, az Egyetem, valamint az Üzemeltető Zrt. együtt volt jogosult módosítani: értelemszerűen mindhárom érintett jóváhagyása szükséges volt hozzá.

A KB-nak mindhárom felet meg kellett nyernie magának az ügy sikerre viteléhez.

Bár nem volt egyszerű és gyors folyamat, de végül az Egyetemet és az Üzemeltetőt sikerült megnyernie: már csak a létszámkorlát megállapításában illetékes szakember, az Építész maradt hátra.

Az Építésznél volt a tudás, a szakértelem a létszámkorlát megemelésére, adott esetben ő viselte volna a felelősséget is, továbbá döntő pozícióban volt a tárgyalásokat illetően.

A tárgyalások egy idő után holtpontra jutottak, nem volt lényegi elmozdulás a létszámkorlátot illetően.

Példa objektív eljárás és objektív mérce alkalmazására:

■ A Schönherz Kollégium tűzvédelmi létszámkorlátjának ügye (folyt.)

Az látni kell, hogy az Építészt komoly felelősség terheli: egy tűzvész esetén, ha ne adj isten valami komolyabb baj lenne, őt fogják elővenni, hogy, többek között, jól kalkulálta-e a létszámkorlátot?

A kalkulált létszámkorlát valóban biztosította-e a menekülés lehetőségét?

A felelősség miatt elképzelhető, hogy az Építész túlbiztosítja magát: inkább legyen kevesebb a létszám, mint több – előbbiből nem lehet baj, az utóbbiból igen.

A *Sch KB* a következő eszközöket használta a végül sikeres tűzvédelmi létszámkorlát megemeléséhez vezető tárgyalási folyamatban (Számos eszköz azonosítható, ezekről lásd a Nyilvános beszélgetés c. pdf fájlt a tárgy honlapján:

http://www.filozofia.bme.hu/sites/default/files/anyagok/623/Nyilvanos_beszalgetes4.pdf

Itt most csak az objektív kritériumok alkalmazásával kapcsolatosokról lesz szó.)

1. Objektív eljárás és mérce együttes alkalmazása: további külső, független tűzvédelmi szakértőkhöz fordult, többhöz is, és szakértői véleményeket készített, amelyek alátámasztották a 2500 fő maximális létszám realitását.

Példa objektív eljárás és objektív mérce alkalmazására:

■ A Schönherz Kollégium tűzvédelmi létszámkorlátjának ügye (folyt.)

1. Objektív eljárás és mérce együttes alkalmazása:

További külső, független tűzvédelmi szakértőkhöz fordult, többhöz is, és szakértői véleményeket készíttetett, amelyek alátámasztották a 2500 fő maximális létszám realitását.

Maga az eljárás is kivezet a felek által uralt erőtérből (külső szakértőhöz fordulni), és az így adódó eredmény is külső, a felektől független mérceként áll elő.

2. Objektív eljárás és mérce együttes alkalmazása:

A KB a tűzoltóság bevonásával és szakmai felügyeletével tűzvédelmi riadót szervezett. A tűzoltóság 20 percre kalkulálta az épület kiüríthetőségét: ennél jobb eredmény a korlát emelhetőségét támogatta.

Végül az elvárt 20 perc helyett 6 perc alatt sikerült a kiürítést végrehajtani: ez azt bizonyította, hogy ténylegesen is indokolatlan a létszám ilyen alacsonyan tartása, és veszély nélkül emelhető a duplájára.

Példa objektív eljárás és objektív mérce alkalmazására:

■ A Schönherz Kollégium tűzvédelmi létszámkorlátjának ügye (folyt.)

A tárgyalások végül eredményre vezettek, és sikerült a kitűzött 2500 fős célt elérni.

Összegzés:

- Az Építész objektív mércét kapott a létszámot illetően: növekvő szakmai biztosíték, felelősség-megosztás stb.
- A KB is további tényleges és szakmai biztosítékot kapott, hogy amit szerettek volna jogos, helyes, felelősségteljesen vállalható.
- Látni, hogy a tárgyalás sikeréhez befektetésekre is szükség lehet: szakértő kifizetése, szervezés lebonyolítása.
- Egy tárgyalás sikeréhez olyan léptékű eszközök is szükségesek lehetnek, mint tűzvédelmi próba lebonyolítása!