



Onnistuneita ja vähemmän onnistuneita neuvotteluja

Abraham vs. Jumala

Vanhassa testamentissa kuvataan Abrahamin ja Jumalan välistä neuvottelua Sodoman ja Gomorran kaupunkien pelastamiseksi. Ehkä juuri tästä tarinasta on syntynyt käsitys juutalaisten sitkeästä tinkimistäidosta (=neuvottelutaidosta). Abraham aloitti väittämällä, että on väärin, jos 50 vanhurskasta kuolee, samalla kun kaupungit tuhoetaan syntien tähden. Kun ei viittäkymmentä kuitenkaan löytynyt, Abraham alensi luvun neljäänkymmeneen. Näin edettiin askeleittain tinkimällä aina kymmeneen vanhurskaaseen. ”Jos löytyy kymmenen, säästätkö kaupungit?”, Abraham kysyi. Jumala lupasi. Kun ei löytynyt kymmentäkään, Jumala lopetti turhauttavat neuvottelut tunnetuin seurauksin.

Opetus: Vain yrittämällä voi saada jotain. Aina ei voi voittaa. Sitkeys on hyvän neuvottelijan ominaisuus.

Kristoffer Kolumbus neuvottelijana

Merikapteeni Kristoffer Kolumbus neuvotteli menestyksellä Espanjan kuningas Ferdinandin ja hänen vaimonsa Isabellan kanssa löytöretken palkkioistaan. Kolumbus valmisti kuningasparin rahoittamaa matkaa Intiaan (=Amerikkaan) tarkoituksena saada Intian rikkaudet Espanjan kruunun hallintaan. Hän esitti vaatimattomalta kuulostavan palkkiovaatimuksen: (a) 1/10-osa Intiasta löydetyistä rikkauksista, (b) hänelle aatelinimi Don Cristóbal Colón, sekä (c) lisäksi arvonimet Valtameren amiraali ja Intian varakuningas sekä kuvernööri. Vaatimus torjuttiin aluksi. Kolumbuksen valttina oli, että hän oli keksinyt tavan ja hänellä oli tietoa, miten purjehtia Intiaan, kun taas kuningasparilla oli huutava rahantarve. Monet olivat ennen Kolumbusta tässä yrityksessä epäonnistuneet. Lopulta 17.4.1492 allekirjoitettiin juhlava sopimus, jolla Kolumbus sai käytännössä kaiken pyytämänsä ja vähän enemmänkin. Sopimus koski myös Kolumbuksen perillisiä. Tämän kohdan tulkinta johti myöhemmin vuosikymmenten oikeustaisteluihin.

Opetus: Tavoitteen on oltava kunnianhimoinen, mutta realistinen (vain 1/10). On uskallettava pyytää, sillä yleensä ei saa enempää kuin pyytää.

Neuvottelut Münchenissä

Englannin pääministerin Neville Chamberlainin arviointivirheellä oli suuri merkitys toisen maailmansodan syntyyn. Halutessaan välttää sodan hän teki Münchenissä Hitlerille myönnytyksen, että Saksa saa ottaa haltuunsa Tšekkoslovakian sudeettialueet vastoin tämän maan tahtoa ja ilman muiden maiden puuttumista. Näin Saksa vahvistui ja otti vielä Itävallankin. Chamberlain uskoi neuvotteluihin Hitlerin

kanssa. Kauan ei kestänyt, kun Saksa hyökkäsi Puolaan ja Englanti joutui julistamaan sodan lähes valmistautumattomana.

Opetus: Jos neuvottelee narsistin kanssa, ei voi luottaa mihinkään. Vain kova asenne toimii, jos on voimaa. Tee aina varasuunnitelma B.

Beatlesien elokuvapalkkio

Beatles yhtyeen manageri Brian Epstein neuvotteli United Artist (UA)-yhtymän kanssa bändin ensimmäisen elokuvan korvauksista. UA oli epävarma, paljonko yhtyeen elokuvaan kannattaisi sijoittaa, koska ei voinut tietää, oliko kyse vain tähdenlennosta. Yhtyeellä kylläkin oli jo lupaava suosio 1963. Koska yhtiö oli valmis sijoittamaan elokuvaan vain vaatimattomat \$ 300 000, se ymmärsi, ettei siitä riittäisi kunnan palkkioita beatles-pojille. UA suunnitteli sen lisäksi tarjoavansa 25 %:n osuutta tuotoista, mutta kysyi ensin Brian Epsteinilta, millaisella tuotto-osuudella Beatles lähtisi mukaan filmiin. Levykauppias Epstein ei tuntenut isoa bisnestä ja esitti vaatimuksen 7,5 %. Sopimus syntyi heti sillä luvulla. Filmi "A Hard Day's Night" (1964) tuotti kymmeniä miljoonia ja musiikin sovittaja George Martin sai jopa Oskar-ehdokkuuden.

Opetus: Jos et ole hyvin valmistautunut, älä avaa peliä, vaan pyydä tarjous. Tee neuvotteluhaarukka.

Mannerjalustan öljyvarat

Neuvottelut mannerjalustan öljyvarojen jakamisesta käytiin vuosina 1967–80. Sopimus saatiin aikaan käyttämällä onnistuneesti ns. kakunjako-proseduuria: sinä jaat, minä valitsen. Neuvotteluissa oli mukana 160 valtiota ja suurimmat öljy-yhtiöt. Tämä lienee yksi maailmanhistorian suurimmista onnistuneista neuvotteluponnistuksista. Öljy-yhtiöt jakoivat "kakun" yhtä suuriin alueisiin ja valtiot valitsivat ensin. Öljy-yhtiöt saivat vaivanpalkaksi viimeiset, mutta eivät vähäisimmät kakunpalaset.

Stieg Larsson ja Millennium-trilogia

Larssonin perikunta, isä ja veli saivat yllättäen perinnöksi tuottoiset kustannusoikeudet Millennium-trilogiaan, mutta eivät oikein tienneet miten niiden kanssa menetellä. Kirjat olivat suosittuja, mutta mahdollisten elokuvien menestystä oli maallikon vaikea arvioida. Niinpä perikunta myi vuonna 2006 kaikkien kirjojen filmausoikeudet Yellowbird-yhtiölle yhteensä 600 000 euron hinnalla ilman mitään provisioehto. Kun elokuvat sitten tehtiin v. 2009, ne olivat suurmenestyksiä. Yhtiön tuotot vuoteen 2011 mennessä olivat jo 160 miljoonaa euroa. Yellowbird myi sitten englanninkieliset filmausoikeudet Columbia-yhtiölle. Myyntihinta oli arviolta 545 miljoonaa euroa. Perikunta nuoli näppejään. Lohdutuksesta käynee se, että kirjoja on myyty jo yli 65 miljoonaa kappaletta.

Opetus: Jos et tiedä tulevaisuudesta, tee tulevaisuusehto (kontingenssisopimus) ja sovi mahdollisista provisioista, tai sovi askelittain, niin tiedät, mitä tapahtuu tai jos olet kokematon, kysy neuvoa kokeneemalta.

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