



NEGORA

KOLUMNI huhtikuu 2013

## Sananlaskuviisautta neuvottelijoille 1

Kaikilla kansoilla on runsaasti sananlaskuja ja sananparsia, joihin on koottuna vuosisataisia kansanviisauksia arjesta ja työstä. Kysymys kuuluu: kuinka päteviä ne ovat nykymaailmassa ja olisiko niistä apua erityisesti meille neuvottelijoille haastaviin neuvottelutilanteisiimme? Sopisivatko ne myös vallitsevan neuvotteluteorian raameihin? Mahtoikohan jo vanhakansa osata opettaa sitä, millä Martti Ahtisaari tuli maailmankuuluksi?

Seuraavassa tarkastelen muutamia tunnetuimpia sananlaskuja.

### **”Riita halki ja voita väliin”**

Tulkinta: Tutkimusten mukaan suurin osa neuvottelutuloksista rakentuu tälle periaatteelle. Usein myös sanotaan, että ratkaistiin asia fifti-fifti. Kyse on siis kompromissiratkaisusta. Tällöin on yleensä kyse tinkimisneuvotteluista eli yhden asian neuvotteluista. Tinkiminen voi olla koko neuvottelun sisältö tai sitten se voi tapahtua vasta neuvottelujen viimeisellä minuutilla. Neuvottelupsykologian mukaan on kyse ns. reilusta ratkaisusta (fair solution).

Tästä asiasta on lukuisia sanontoja ja sananparsia mm. *tulla puolitiehen vastaan ja panna kirkko keskelle kylää*. Vanha kansa oli oikeassa.

### **”Ei kysyvä tieltä eksy, eikä tieto ole taakaksi”**

Tulkinta: Kysyminen on kaikkein tehokkain neuvotteluprosessia eteenpäin vievä menetelmä. Sen avulla neuvottelija voi toteuttaa omalla kohdallaan sananparren ”Tieto on valtaa” – ja erityisesti neuvotteluvoimaa. Sen lisäksi, että uskaltaa kysyä, on myös osattava kysyä oikein. R. Kiplingiä lainaten *”Minulla on ollut kuusi uskollista palvelijaa, jotka ovat opettaneet minulle kaiken. Nimensä ovat: kuka, mikä, missä, milloin, miksi, miten.”* Vanha kansa oli oikeassa.

### **”Ei niin kauan hätää, kun on vielä viime keino”**

Tulkinta: Viimeinen keino hyvällä neuvottelijalla on varasuunnitelma, suunnitelma B (vallitsevan neuvotteluteorian käsite BATNA). Varasuunnitelman laatiminen on olennainen osa neuvotteluihin valmistautumista. Se on pohdittava etukäteen, eikä vasta silloin kun neuvottelut ovat ajautuneet umpikujaan. Varasuunnitelma B:n tekeminen on analyyttinen prosessi, jonka neuvotteluekspertit

ovat kehittäneet useamman vuosikymmenen aikana (mm. Harvardin professorit Howard Raiffa, William Ury ja Roger Fisher). Vanha kansa oli oikeassa.

### **”Niin metsä vastaa kuin sinne huudetaan”**

Tulkinta: Neuvottelu on vuorovaikutusta; neuvottelu on vaihdantaa; neuvottelu on antamista ja saamista; neuvottelu on WIN-win-prosessi; neuvottelu on toisen kuuntelemista.

Tästäkin asiasta on lukuisia sanontoja ja sananparsia mm. *potut pottuina, kosto elää, silmä silmästä, hammas hampaasta*. Vanha kansa oli oikeassa.

### **”Jota kerran keksitään, sitä aina arvellaan”**

Tulkinta: Rehellisyys ja luotettavuus on neuvotteluissa pääoma, jota kannattaa kasvattaa. Epärehellisyys jää kalvamaan ja jättää epäilyksen siemenen, vaikka asiat sittemmin sujuisivatkin. Perusohje on: *sano oikein jo ensimmäisellä kerralla*.

Rehellisyys ei tietenkään tarkoita, että kysyttäessä kerrotaan kaikki. On strategista ja taktista tietoa, mitä ei kerrota. Kysymyksiin em. asioista on aivan asianmukaista sanoa, ettei voi niistä enempää puhua, sen sijaan että harhauttaisi tai valehtelisi.

Tähän liittyy myös hyvä sanonta: *Sanasta miestä, sarvesta härkää*. Vanha kansa oli oikeassa.

### **”Parempi laiha sopu kuin lihava riita”**

Tulkinta: Tätä ei ymmärrä sellainen, joka ei ymmärrä neuvotteluprosessin luonnetta. On neuvottelijoita, jotka ajavat täydellä vauhdilla päin seinää, toivoen että seinä väistyy. On hämmästyttävää, että tällaista neuvottelijaa jopa kehutaan peräänantamattomaksi ja valmiiksi kaatumaan saappaat jalassa asiansa puolesta. Voi vain kysyä: jos kaatuu saappaat jalassa, niin miten käy itse sialle, jonka vuoksi oli neuvottelemassa? Mainittuun asenteeseen ei neuvottelutaitoja tarvita. Koulutus päinvastoin pilaisi hyvän buldogin.

Se mille tasolle sopimus asettuu, riippuu tietenkin varasuunnitelma B:stä. Jos se on vahva, tulos voi hyvinkin olla puolilihava sopu. Vanha kansa oli tässäkin oikeassa.

*Eero Heimolinna*

neuvotteluvalmentaja

PS. jos haluat tietää enemmän ja syvällisemmin po. aiheista, Negora Oy tietää ja kertoo mielellään. Muistakaa Negora tulevan syksyn koulutussuunnitelmissanne! Quality guarantee.