



N E G O R A

KOLUMNI toukokuu 2013

Sananlaskuviisautta neuvottelijoille 2

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? Tässä kolumnissa jatkan sananlaskujen nykyaikaistamista neuvottelijoiden käyttöön.

”Parempi pyy pivossa kuin kymmenen oksalla”

Tulkinta: Tässä on hyvä ohje tavoitteen asettelun realistisuuteen. Tunnetun neuvottelusloganin mukaan tavoitteen pitää olla realistinen, mutta kunnianhimoinen. Joidenkin mielestä saattaisi olla kunniaakasta kaatua saappaat jalassa huulillaan sanat ”en antanut periksi piiruakaan”, mutta sellainen on tuhoon tuomittu ajattelutapa. Siinä unohdetaan neuvottelujen peruselementti eli vaihdanta. Neuvotteluihin valmistauduttaessa tavoitteenasettelun realistisuuden arvioinnissa auttaa BATNA eli huolellinen suunnitelma B. Vanha kansa oli oikeassa.

”Tyvestä puuhun noustaan”

Tulkinta: Neuvotteluihin valmistautuminen on neuvotteluprosessin monikertaisesti tärkein osa. Jos sen laiminlyö, millä tahansa syyllä tai tekosyyllä, saa syyttää itseään epätydyttävästä neuvottelutuloksesta. Negoran kehittämän mallin mukaan tehokkaan valmistautumisen elementit ovat 1) Tiedon lisääminen 2) Kestävien perustelujen eli kriteerien valmistelu, 3) Strategioiden ja taktiikoiden valinta ja 4) Neuvotteluvoiman vahvistaminen. Kaikkien näiden elementtien eteen on tehtävä työtä ennen neuvottelua, eikä vasta epäonnistuneiden neuvottelujen jälkeen. Vanha kansa oli tässäkin oikeassa.

”Nuorena vitsa väännettävä; ei vanha koira opi uusia temppuja”

Tulkinta: Neuvottelijatkin rutinoituvat ja alkavat toistaa itseään – niin hyvässä kuin pahassa. Neuvottelijan asenne, että osaan jo kaiken tai riittävästi, on vaarallinen minkä tahansa organisaation tai yrityksen näkökulmasta. Se suorastaan estää uuden oppimista.

Neuvotteluteoriatkin kehittyvät. Neuvottelututkimus tuottaa uusia välineitä neuvottelijoiden käyttöön ja testaa vanhojen toimintamallien tehokkuutta. Neuvottelijoiden maailmanlaajuisesta kokemuksesta kerätään tietoa ja annetaan varoitukset tyypillisistä neuvotteluvirheistä. Neuvottelemisen asiantuntijat kirjoittavat kirjoja, julkaisevat artikkeleita ja ylläpitävät nettisivuja, jotta 'vanhatkin koirat voisivat oppia uusia temppuja'. Uudet opit vievät 'vanhat koirat' tietoisesti heidän epämuikavuus alueilleen ja se ahdistaa. Vanha kansa oli tässä väärässä.

"Sano selvään, vaikka viikko menisi"

Tulkinta: Yksi neuvottelijoiden neljästä – kulttuurista riippumattomista – perustaidosta on selkeän esittämisen taito (clear speaking). Oma viesti on saatava perille muuttumattomana, jotta vastapuoli ymmärtää, mistä oikeasti on kysymys. Jos toinen ei ymmärrä puhettasi, on vika tutkimusten mukaan enemmän lähettimessä kuin vastaanottimessa. On siis turha syyttää vastapuolta tyhmäksi. Tehokas neuvottelija voi jopa pyytää toista omin sanoin toistamaan "miten ymmärsit asian?". Ymmärryksen lisäämiseen on käytettävä kaikki se aika, minkä se vaatii. Vanha kansa oli siis oikeassa.

"Arvaa oma tilasi anna arvo toisellekin"

Tulkinta: Hyvistä neuvottelusuhteista on aina hyötyä. Hyvien neuvottelusuhteiden perusedellytys on, että antaa arvon vastapelurille, joka omista lähtökohdistaan ja valtuuksiensa perusteella ajaa edustamansa tahon tavoitteita. Näinhän jokainen neuvottelija tekee. Jotkut puhuvat vastapuolen kunnioittamisesta – arvostaminen riittää.

Kun tiedämme psykologian perusteella, ettei kukaan meistä omasta mielestään puhu tai esitä mitään tyhmää, on epä-älyllistä leimata vastapuolta typeräksi vain omasta näkökulmasta. Sen sijaan on otettava haasteena sen selvittäminen, kuinka toinen osapuoli on päätenyt omaan ehkä yllättävään näkemykseensä. Vanha kansa oli taas oikeassa.

Eero Heimolinna

neuvotteluvalmentaja

PS. jos haluat tietää enemmän ja syvällisemmin po. aiheista, Negora Oy tietää ja kertoo mielellään. Muistakaa Negora tulevan syksyn 2013 koulutussuunnitelmassanne! Quality guarantee.

www.negora.fi

eero.heimolinna@gmail.com

040-5041875