



Mitä vastapuolen tulisi haluta neuvotteluissa

Monilla neuvottelijoilla on käsitys, että hänen tehtävänänsä selvittää ja valaista vastapuolelle, miksi tämän kannattaisi hyväksyä tarjous. Tämä toimintamalli sisältää ajatuksen, ettei vastapuoli ymmärrä omaa parastaan. Siksi on puhuttava ja suostuteltava pitkään, jotta ymmärryksen valo välähtäisi vastapuolen silmissä.

Oman käsityksen ujuttaminen vastapuolen hyväksyttäväksi harvoin onnistuu. Mahdollinen jankuttaminen vain synnyttää ärtymystä.

Koska aidoissa neuvotteluissa aina arvioidaan neuvottelutuloksen mukanaan tuomia hyötyjä (intressejä) suhteessa mahdollisiin menetyksiin, voi olla, että vastapuolen käsitys hyödyistä on erilainen kuin oma käsitys.

Jotta saisi oikean käsityksen vastapuolen intresseistä, on käytettävä ”kuuntele ja kysy”-taktiikkaa. Hyvää kuuntelijaa arvostetaan, sillä kuunteleminen on samalla toisen vastapuolen arvostamista. Eikö olekin niin, että meidän paras kaverimme on yleensä se, joka jaksaa kiinnostuneena kuunnella juttujamme, oltiin sitten kylässä tai kapakassa.

Silti pelkkä kuunteleminen ei riitä, on myös tehtävä kysymyksiä epäselvien tai hämärien lauseiden sisällöstä.

Kaikki tunnemme henkilöitä, joilta puhetta kyllä tulee, mutta ajatus kulkee kuin sianporsas: ei kovin nopeasti, mutta sitä on vaikea saada kiinni. Siitä huolimatta jokainen ihminen (neuvottelija) omasta mielestään puhuu asiaa ja tekee vain järkeviä ehdotuksia. Vaikka vastapuolen puhe menisi asian vierestä, kuulostaisi kohtuuttomalta eikä olisi kovin järkevääkään, on muistettava puhujan oma käsitys puhumisestaan.

Sitten on niitä neuvottelutilanteita, joissa vastapuoli on esittänyt tavoitteensa yleisellä tasolla käyttäen ilmaisuja reilu, tasapuolinen, riittävä, kohtuullinen, oikeudenmukainen, johdonmukainen, palkitseva välttämättä konkreettisia kannanottoja esim. hinnoista, lukumääristä, voimaantuloajoista. Tällaiset vaatimukset/ehdotukset ovat osoitus siitä, että neuvottelija pelkää konkretisoida esitystään. Siinä on taustalla se oivallus, että neuvotteluissa yleensä ei voi saada enempää kuin pyytää. Konkretisointi rajaa tavoitteen. Toisaalta, jos taas vastapuoli konkretisoi ratkaisuehdotuksensa, voikin käydä niin, että se on jopa parempi kuin mitä itse olisi uskaltanut ehdottaa.

Näin päädyimmekin neuvottelutaktiikoiden yhteen dilemmaan: kumman osapuolen olisi hyödyllisintä tehdä ensimmäinen ehdotus (tarjous) eli kumpi avaa pelin? Siihen etsitään vastausta myöhemmissä kolumneissa.