



NEGORA

Viisaita ajatuksia neuvotteluista

Jos neuvottelusuhteet eivät ole hyvät, voi olettaa vastapuolen istuvan neuvottelupöydässä kädet ristissä rinnan päällä. Asento on sulkeutunut ja torjuva. Tällöin, ja oikeastaan aina, on tärkeätä aloittaa neuvottelut jollain **positiivisella asialla**, josta vastapuoli voi pitää. Tällöin kireä asento lientyy ja kädet tulevat pöydälle. Siitä on hyvä jatkaa.

Helppointa neuvotteluissa on olla reaktiivinen eli torjua ehdotuksia ja ampua alas lentoon lähtevät. Tällöin hyväksyy, että vastapuoli johtaa prosessia ehdotuksillaan ja aloitteillaan, jotka se on muotoillut oman makunsa mukaisiksi. Vaikeinta on olla **proaktiivinen** eli aloitteellinen ja pyrkiä johtamaan prosessia toivomaansa suuntaan. Tällöin olisi siis uskallettava tehdä ehdotuksia ja aloitteita. Proaktiivisuuden turvana ovat onneksi hypoteettiset kysymykset ja ideat sekä asioiden käsitteleminen sitoumuksetta, esimerkiksi: ”Jos hyväksyisin kohdan c, mihin se johtaisi kohdan d osalta” tai ”Kuvitellaanpa, että meillä olisi tätä varten työryhmä. Millainen olisi sen kokoonpano?”

Tieto on valtaa, erityisesti neuvotteluvaltaa eli -voimaa. Tieto vähentää stressiä, se vahvistaa itseluottamusta ja se rentouttaa. Tieto tarkoittaa kaikkea sitä tietoa, mitä neuvotteluissa tarvitaan. Valmistauduttaessa on hankittava kaikki mahdollinen tieto ja valmistauduttava kysymään neuvottelujen alkajaisiksi sitä tietoa, mitä ei muualta ole ollut saatavissa. Tietoa ei juurikaan voi olla liikaa. On hyvä tietää, ei vain neuvoteltavasta asiasta ja sen taustoista, vaan myös vastapuolen neuvottelijoista ihmisinä. Tällöin voi rentoutua. Yllätyksiä tuskin tulee.

Parasta sopimusta ei koskaan ole. Se on hyväksyttävä. Jos neuvottelet joidenkin toisten puolesta neuvotteluagenttina, on aina joku joka on tyytymätön: saatiin liian vähän, saatiin jotain muuta kuin haettiin, saatiin juuri se mitä pyydettiin (olisi pitänyt pyytää enemmän). Hyvä sopimus on sellainen, jonka järkevä neuvottelija tekee kaikkien neuvotteluoppien mukaan. Tällöin voi perustellusti sanoa purnarille: Tee itse parempi, jos pystyt.

Neuvotteluissa voi tulla vastaan etujen kasvattaminen, mutta myös etujen menettäminen. Neuvottelututkijat ovat havainneet, että ihmiset tai organisaatiot taistelevat kolme kertaa voimakkaammin **etujen menettämistä** vastaan kuin samansuuruisen edun saamisen puolesta. Ay-liikettä ajatellen lakkoherkkyys on paljon suurempi, kun uhkaa edun menetys (esim. sadan euron palkan menetys) verrattuna siihen että tavoitellaan lisäetuja (esim. sadan euron palkan lisäys). Tältä pohjalta on ymmärrettävä myös kaikenlainen muutosvastarinta. Muutokset koetaan menetyksinä.

Hyvä väittelijä on huono neuvottelija. Usein neuvottelijaksi valitaan sellainen, joka ”saa suunsa auki” ja joka uskaltaa sanoa ”asiat halki”. Tällainen tyyppi kaatuu helposti ”saappaat jalassa” samalla kommentoiden ”pidin pintani enkä antanut periksi”. ”Entäs missä se neuvottelutulos?”, saattaa joku kysyä. **Kysyminen** on yksi tehokkaiden neuvottelujen neljästä kulmakivistä. Siis, kysy, älä väitä. Vältä esimerkiksi tällaista kysymystä: ”Miksi teidän ehdotuksenne on noin sekava ja kehno”. Tämä ei ole kysymys, vaan väite, johon tulee vastaväite. ”Kysyvä ei tieltä eksy” on aina hyvä toimintaohje.