

NEUVOTTELUTAIDOT

Neuvottelutaitojen oppimiskokonaisuudessa opitaan valmiuksia, jotka auttavat menestymään neuvotteluissa. Oppimiskokonaisuus koostuu seuraavista tehtävistä:

| | |
|--|----|
| Oma kokemus neuvotteluihin valmistautumisessa (ankkuritehtävä) | 1 |
| Neuvottelutaidot (tavoite) | 2 |
| Neuvottelutaitojen tunnuspiirteet (johdanto) | 3 |
| Presidentti Ahtisaaren neuvotteluvinkit | 6 |
| Avaimet onnistuneeseen neuvotteluun (tietoisku) | 7 |
| Neuvottelu Zara Larssonin kanssa (aineistotehtävä) | 10 |
| Tunnejännityksen purku (aineistotehtävä) | 11 |
| Miten määrittää hinta tutulle (soveltava tehtävä) | 12 |
| Kesätyöhaastattelu (tietoisku) | 13 |
| Valmistaudu etukäteen (tietoisku) | 14 |
| Miikka Kataja ja neuvottelut (aineistotehtävä) | 17 |
| Suomalainen ja ruotsalainen neuvottelukulttuuri (aineistotehtävä) | 18 |
| Tarpeet tavoitteiden takana (tietoisku) | 19 |
| Suklaalevyn jakaminen (aineistotehtävä) | 21 |
| Tuiskun haaste (soveltava tehtävä) | 22 |
| Neuvottelut voitetaan yhdessä (tietoisku) | 23 |
| Valmistautuminen palkkaneuvotteluihin (soveltava tehtävä) | 29 |
| Äärimmäinen neuvottelu (soveltava tehtävä) | 30 |
| Neuvottelutaidot (arviointi) | 31 |

AN U I
TE T V



Vuorovaikutus ja
neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä
päivitetään lukuvuosittain.
Muistathan ladata aina
uusimman materiaalin
saadaksesi
ajankohtaisimmat
oppimateriaalit.

L

OMA KOKEMUS NEUVOTTELUIHIN VALMISTAUTUMISESTA

Monessa asiassa korostuu valmistautumisen merkitys. Neuvottelut eivät muodosta tästä millään tavalla poikkeusta. Siitä huolimatta neuvottelutilanteisiin lähdetään aivan liian usein takki auki.

TE T V Miten neuvotteluihin kannattaa omien kokemustesi perusteella valmistautua? Mainitse vähintään kaksi asiaa!



NEUVOTTELUTAIDOT

TAVOITE



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

NEUVOTTELUTAIDOT

Tässä moduulissa opitaan valmiuksia, jotka auttavat menestymään neuvotteluissa.

Seuraavassa harjoituksessa tutustutaan tarkemmin tämän moduulin tavoitteisiin sekä pohditaan niihin liittyviä alustavia käsityksiä.

TAVOITE TUT I U

TAVOITE: Tämän moduulin tavoitteena on oppia ymmärtämään, millaisia taitoja ja huomioon otettavia näkökulmia neuvotteluissa menestyminen edellyttää.

Tavoitteen saavuttaminen edellyttää, että moduulin aikana kehität ja tarkennat vastausta, jonka jo alustavasti annat tässä vaiheessa seuraavaan kysymykseen. Kysymykseen palataan moduulin lopussa.

TUT I U : "Mitä neuvottelijan on osattava varmistaakseen neuvottelujen onnistumisen?"

VA TAU O E: Mieti tämänhetkisen tietämyksesi valossa vähintään kolme asiaa, jotka neuvottelijan on osattava tehdä tai ottaa muuten huomioon varmistaakseen neuvottelujen onnistuminen.

Kirjoita mitä ensimmäisenä tulee mieleen, sillä tässä kartoitetaan alustavia ajatuksia, ei "oikeita" vastauksia.

O DANTO



Vuorovaikutus ja
neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä
päivitetään lukuvuosittain.

Muistathan ladata aina
uusimman materiaalin
saadaksesi
ajankohtaisimmat
oppimateriaalit.

L

NEUVOTTELUTAIDOT – JOHDANTO

Neuvottelu on kahden tai useamman osapuolen välinen vuoropuhelu, jossa molemmat haluavat päästä jonkinlaiseen yhteisymmärrykseen (sopimukseen) asiasta, joissa osapuolilla on erilaisia intressejä. Intressit voivat olla yhteisiä, toisistaan riippumattomia tai ristiriidassa keskenään.

Onnistunut neuvotteluprosessi on tehokas. Siinä päästään lopputulokseen, jonka kaikki osapuolet voivat hyväksyä. Hyvä neuvottelu vahvistaa ihmisten ja organisaatioiden välisiä suhteita.

I

Sopuisat keskustelut, joissa kaikki sanovat mielipiteensä ja keskustelu soljuu sujuvasti eteenpäin. Keskustelulla ei välttämättä ole sovittua aikarajaa. Keskustelun jälkeen kaikki ovat tyytyväisiä, mutta mistään ei varsinaisesti ole sovittu eikä mihinkään sitouduttu.

Väittelyt, joissa omia mielipiteitä painottaen argumentoidaan voimakkaasti niin, ettei varsinaisesti kuunnella toista osapuolta. Esimerkiksi televisioiden vaaliväittelyt ovat väittelystä hyvä esimerkki. Väittelystä pyritään osoittamaan, että oma näkemys on parempi kuin toisen. Joskus väittelyt voivat kärjistyä liikaa, jolloin esimerkiksi toinen osapuoli pahoittaa mielensä ja voi lähteä tilanteesta kokonaan pois.

NEUVOTTELUTAIDOT

O DANTO



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

Neuvottelu sotketaan helposti keskusteluun. Onnistunut neuvottelu poikkeaa keskustelusta monella tavalla: Osapuolilla on jokin yhteinen syy pyrkiä sopimukseen. (Miksi kannattaa neuvotella?) Osapuolilla on olemassa erilaisia tavoitteita ja intressejä (Miksi on tarvetta neuvotella?) Neuvottelulla on olemassa alku ja loppu. Neuvottelussa halutaan vahvistaa ihmisten ja organisaatioiden välisiä suhteita.

| PIIRRE | 🗨️ KESKUSTELU | 🗨️ NEUVOTTELU | ⚠️ VÄITTELY |
|-------------|---------------|----------------|---------------------|
| TAVOITE: | ei päämäärää | yhteinen | voittaminen |
| TUNNELMA: | pehmeä | pehmeä ja kova | kova |
| PROSESSI: | tehoton | tehokas | tehoton |
| VOITTAJA: | ei ole | kaikki | yksi |
| LOPPUTULOS: | avoin | sitoutuminen | ei ole sitoutumista |

N

: Ratkaisua etsivissä neuvotteluissa on jokin ristiriita tai ongelma, johon pyritään hakemaan ratkaisua. Tavoitteena olevan ratkaisun konkreettinen tulos on yleensä sopimus.

Neuvotteluissa ideoidaan ja käsitellään ennakkoon tulevien neuvottelujen asioita ja toimintatapoja. Kyseessä on ratkaisua etsivien neuvottelujen valmistelutyö.

AT UU EU AAVALLA IVULLA

O DANTO



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain.

Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

Arviointikeskeiset neuvottelut: Neuvotteluissa tarkastellaan kriittisesti aiempia ratkaisuja ja toimintatapoja. Arviointikeskeisissä neuvotteluissa voidaan analysoida onnistuneita ja epäonnistuneita ratkaisuja sekä tehdä analyysien pohjalta uusia suunnitelmia. Arvioivat neuvottelut voivat koskea esimerkiksi aiempia ratkaisua etsiviä neuvotteluja sekä niihin liittyneitä suunnittelevia neuvotteluita.

Neuvottelut voi jakaa eri ryhmiin myös sen perusteella, miten ja missä neuvotteluja pidetään. On esimerkiksi puhelinneuvottelut, videoneuvottelut ja neuvottelupöydän ääressä pidetyt neuvottelut. Lisäksi neuvottelut voi jakaa ryhmän sisäisiin ja osapuolten välisiin neuvotteluihin. Ryhmän sisäiset neuvottelut ovat oman saman yhteisön jäsenten neuvotteluja, esimerkiksi suunnittelevia neuvotteluja. Osapuolten välisissä neuvotteluissa osapuolet edustavat eri yhteisöjä ja heillä on usein näkemuseroja käsiteltävästä asiasta. Ratkaisua etsivät neuvottelut ovat esimerkki osapuolten välisistä neuvotteluista.

Hyvä neuvottelutaito auttaa selviämään sellaisista tilanteista, joissa lopputulos saattaisi muuten olla omalta (tai toisen osapuolen) kannalta hyvin huono. Huonon lopputuloksen sijaan hyvät neuvottelijat päätyvät onnistuneeseen lopputulokseen tehokkaasti aikaa ja vaivaa säästään ja samalla ihmissuhteita vahvistaen. Liike-elämässä hyvä neuvottelutaito auttaa menestymään ja saamaan aikaan onnistuneita liikesuhteita.

TIETOU



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

PRESIDENTTI AHTISAAREN

NEUVOTTELUVINKIT

Seuraavalla CMI:n ja TATin varta vasten tätä kurssia varten tehdyllä videolla presidentti Martti Ahtisaari kertoo omasta työstään neuvottelijana sekä antaa tärkeitä vinkkejä neuvottelutilanteisiin.

On tärkeää ymmärtää, että vuorovaikutus ja neuvottelutaidot ovat keskiössä myös silloin, kun erimielisyyksiä ja konflikteja pyritään yhdessä ratkaisemaan. Tähän liittyviä taitoja voi hyödyntää niin työelämässä kuin elämässä ylipäänsäkin.

VIDEO <https://youtu.be/BWuQjydAq6o>

NEUVOTTELUTAIDOT

TIETOI U



Vuorovaikutus ja
neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä
päivitetään lukuvuosittain.

Muistathan ladata aina
uusimman materiaalin
saadaksesi
ajankohtaisimmat
oppimateriaalit.

L

AVAIMET ONNISTUNEeseen NEUVOTTELUUN



N

Hyvä lopputulos ja sopimus, johon kannattaa
sitoutua.

Tehokas neuvotteluprosessi.

Aiempaa paremmat suhteet ihmisten ja
organisaatioiden välillä sekä kommunikaation ja
tiedonvaihdon avoimuuden paraneminen.

AT UU EU AAVALLA IVULLA

NEUVOTTELUTAIDOT

TIETOU



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

Tehokkaan neuvottelun lopputuloksena syntyy suullinen tai kirjallinen sopimus, johon osapuolet sitoutuvat. Usein puhutaan win-win -neuvotteluista, joka tarkoittaa, että molemmat osapuolet saavuttavat merkittävässä määrin intressinsä.

Sinänsä pelkkä sopimus ei kuitenkaan useinkaan riitä. Voi käydäkin niin, että sopimus jää vain pelkäksi paperiksi eikä toteudu käytännössä. Usein tällaisessa tilanteessa sopimus on potentiaalinen aihe riitelemiseen. Yleensä sellaiset sopimukset, joihin toinen osapuoli on pakotettu, saattavat jäädä toteutumatta. Voi myös käydä niin, että heti kun toisella osapuolella on mahdollisuus rikkoa sopimuksen ehtoja, se tehdään. Niinpä sopimuksella, johon osapuolet sitoutuvat, on paremmat mahdollisuudet toteutua käytännössä. Nämä ovat juuri win-win -tilanteita eli molemmat osapuolet kokevat voittaneensa.

Moniin neuvotteluihin käytetään paljon aikaa ja resursseja. Neuvottelut saattavat jumiutua monesti ja pitkäksi aikaa. Tämä kaikki on pois osapuolten muista tärkeistä tehtävistä. Tällainen on tilanne usein silloin, jos neuvotteluja on paljon. Siksi on tärkeää viedä neuvottelut tehokkaasti läpi.

AT UU EU AAVALLA IVULLA

NEUVOTTELUTAIDOT

TIETOI U



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

Tähän auttaa se, että valmistautuu neuvotteluun hyvin, hallitsee neuvottelutekniikat ja osaa edetä neuvotteluissa suunnitelmallisesti ja sujuvasti.

Joskus tiukat neuvottelut voivat vahingoittaa ihmissuhteita ja samalla organisaatioiden välisiä suhteita. Liike-elämässä on kuitenkin erityisen tärkeää rakentaa vahvoja, hyviä suhteita ihmisten ja organisaatioiden välille, koska kaikki tarvitsevat toisiaan. Liike-elämässä menestyminen on entistä enemmän yhdessä onnistumista.

Liiketoiminnassa kannattaa siis vaalia ihmissuhteita. Mikäli toinen osapuoli vaatii jotain ja sinä annat periksi, se saattaa hyödyttää sinua tulevaisuudessa. Saatat saada toisesta osapuolesta arvokkaan kontaktin tai asiakkaan. Siksi kannattaa miettiä tarkkaan, kuinka iso myönnytys jokin asia neuvoteltaessa on. Mikäli myönnytys on iso, sitä ei välttämättä kannata tehdä. Ihmisiltä kuitenkin pyydetään myös myönnytyksiä, joilla ei ole juurikaan taloudellista merkitystä, ja niihin kohdistuva vaivannäkökin on pientä.

AINEI TO TE T V



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä
päivitetään lukuvuosittain.

Muistathan ladata aina
uusimman materiaalin
saadaksesi
ajankohtaisimmat
oppimateriaalit.

L

NEUVOTTELU ZARA LARSSONIN KANSSA

Tehtävässä tutustutaan videon perusteella Zara Larssonin kommunikointityyliin ja sen pohjalta vastataan itse tehtävään.

Katso oheinen video ja kiinnitä huomiota Zara Larssonin kommunikointityyliin. Usein ihmiset mieluummin kertovat kuin kuuntelevat. Lisäksi kun sinä kuuntelet ja toinen osapuoli saa kertoa, sinuun aletaan usein luottaa. Hyödynnä tätä ohjetta neuvottelussa Zaran kanssa seuraavan kiertueen myynnistä.

TE T V : Keksi kaksi kysymystä, joiden avulla Zara voi kertoa itseään kiinnostavista asioista sinulle, ennen kuin menet varsinaiseen asiaan.

VIDEO

https://www.youtube.com/watch?v=k4G_t2B1xso



AINEI TO TE T V



Vuorovaikutus ja
neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

TE TIEDOT T

L

TUNNEJÄNNITYKSEN PURKU

TE T V : Katso oheinen tunnejännityksestä kertova video. Etsi esimerkki mielestäsi toimivasta keinosta vähentää tunnejännitystä TAI esimerkki toiminnasta, joka saa tunnejännityksen kohoamaan.

VIDEO

<https://www.youtube.com/watch?v=hwXfGw1pPRs>



OVELTAVA TE T V



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä
päivitetään lukuvuosittain.

Muistathan ladata aina
uusimman materiaalin
saadaksesi
ajankohtaisimmat
oppimateriaalit.

L

MITEN MÄÄRITTÄÄ HINTA TUTULLE

Hintaneuvottelut tuttujen kanssa voivat tuntua yllättävänkin haasteellisilta, jopa kiusallisilta, sillä yhtäkkiä täytyy ottaa huomioon monta muutakin asiaa kuin vain raha. Tätä pohditaan seuraavassa lyhyessä tehtävässä.

Kuvittele, että olet lähdössä kesäksi reissuun ja sinulla on mahdollisuus vuokrata asuntosi siksi ajaksi. Onneksesi ystäväsi Max tarvitsee kipeästi asuntoa juuri sille ajalle. Itse asiassa olet tilanteessa hänen viimeinen toivonsa. Sinulla on kaksi vaihtoehtoa vuokraamisen suhteen:

Pyydät Maxilta vähintään markkinahinnan verran vuokraa, jolloin saat vuokraamisesta rahallista voittoa.

Vuokraat asuntosi Maxille markkinatasoa edullisemmalla kaverihinnalla.

Pohdi vaihtoehtojen hyviä ja huonoja puolia. Kumpaan vaihtoehtoon päädyit?

Mikäli olette ryhmässä, keskustelkaa valinnoistanne myös yhdessä!

TIETOI U



Vuorovaikutus ja
neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

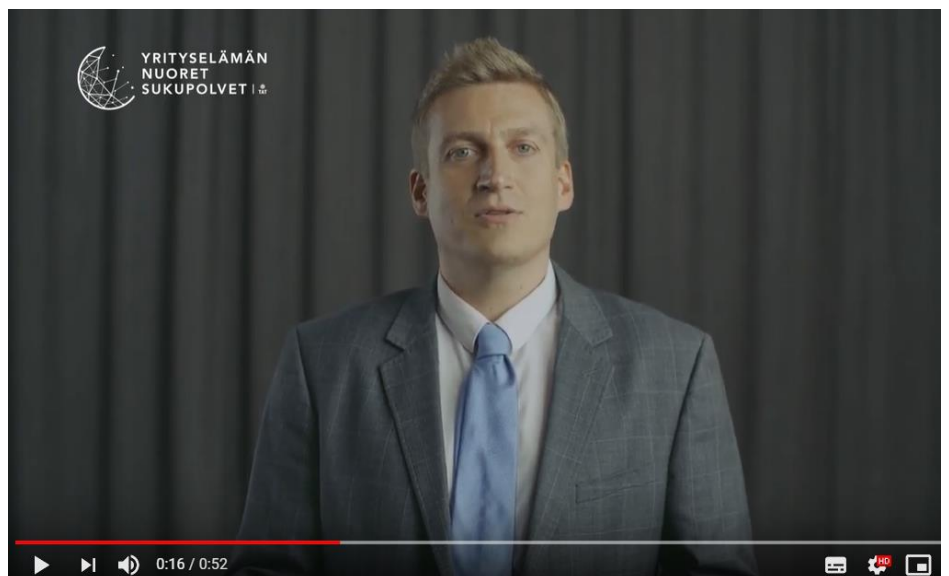
L

KESÄTYÖHAASTATTELU

Oheisesta lyhyestä videosta saat muutaman tärkeän vinkin neuvotteluihin valmistautumiseen!

VIDEO:

<https://www.youtube.com/watch?v=oaJXgJrePdg>



TIETOU



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

NEUVOTTELUTILANTEeseen

VALMISTAUTUMINEN

Alaikäisenä opiskelijana voi joskus tuntua, että neuvottelutaidot esimerkiksi opettajien tai vanhempien kanssa ovat melko heikot. Tämä voi johtua siitä, että lähtökohtaisesti koet olevasi tilanteessa heikommassa asemassa. Tämä on tuttua liike-elämässäkin, kun myyjä kokee, että sopimusneuvotteluissa hänellä on heikompi asema. Toisaalta toinen osapuoli voi kokea perusteettomasti, että hänen neuvotteluasetelmänsä on vahva ja siksi hän voi käyttää sitä hyväkseen.

Hyvä valmistautuminen neuvotteluun on tärkein asia, jolla voit vahvistaa neuvottelutaitojasi. Jos menet neuvotteluun valmistautumattomana, on vaara, että joudut suostumaan tai huomaamattasi suostut sellaisiin sopimukseen, jotka eivät ole sinulle sopivia. Joudut ehkä heikon neuvotteluaseman takia luopumaan sellaisista asioista, joista et olisi halunnut luopua.

Toisaalta saattaa käydä niin, että olisit voinut neuvottelussa saada sellaisia asioita, joita et edes uskonut saavasi. Huono valmistautuminen saattaa myös hidastaa neuvotteluprosessia ja aiheuttaa kitkaa neuvottelijoiden välille.

AT UU EU AAVALLA IVULLA

NEUVOTTELUTAIDOT

TIETOU



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

Neuvotteluihin valmistauduttaessa kannattaa analysoida perinpohjaisesti kaikki neuvotteluun vaikuttavat tärkeät asiat. Ensiksi on hyvä tehdä tilanneanalyysi, jossa kartoitetaan neuvottelujen lähtötilanne eli mistä neuvotellaan, ketkä neuvottelevat ja mitkä ovat neuvottelujen aikarajat.

“VALMISTAUDU NEUVOTTELUUN HUOLELLISESTI.”

Tilanneanalyysin jälkeen voi paneutua yksityiskohtiin eli tehdään neuvottelujen kohdeanalyysi. Se pureutuu neuvottelujen taustoihin: Mistä neuvottelujen aiheen ongelma tai ristiriidat johtuvat? Mitä tietoa kannattaa hankkia neuvottelujen tueksi?

Tämän jälkeen tehdään oma tavoiteanalyysi. Tavoitteisiin mietitään omat minimitalvoitteet, joista ei voi tinkiä. Optimitavoitteessa määritellään tavoitetaso, johon voi olla tyytyväinen. Maksimitavoitetaso on korkein tavoitetaso, joka antaa myös neuvotteluvaraa.

TIETOU



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain.

Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

Lopuksi tehdään neuvottelujen toimintasuunnitelma. Se on suunnitelma neuvottelujen etenemisestä ja omista neuvottelustrategioista. Esimerkiksi kuinka havainnollistetaan omaa näkökulmaa. Lisäksi pohditaan omia vaikuttamisen keinoja ja esiintymistyylejä. Toimintasuunnitelmassa otetaan huomioon myös suunnitelmat mahdollisen neuvotteluratkaisun toimeenpanoon käytännössä.

AINEI TO TE T V



Vuorovaikutus ja
neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä
päivitetään lukuvuosittain.

Muistathan ladata aina
uusimman materiaalin
saadaksesi
ajankohtaisimmat
oppimateriaalit.

L

MIikka KATAJA JA NEUVOTTELUT

Slushin Miikka Kataja on ymmärtänyt neuvotteluihin valmistautumisen merkityksen omassa työssään.

TE T V Katso oheinen video. Vastaa sitten videon perusteella seuraavaan kysymykseen:

Miten täydentäisit Miikan listaa neuvotteluihin valmistavista toimenpiteistä? Eli keksitkö vielä muita asioita, joiden huomioiminen jo ennen neuvotteluja voisi parantaa neuvottelun lähtökohtia?

VIDEO

https://www.youtube.com/watch?v=5Y_z9Ahls_Q



AINEI TO TE T V



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

SUOMALAINEN JA RUOTSALAINEN NEUVOTTELUKULTTUURI

Työelämä on kansainvälistä, ja moni suomalainen työskentelee yrityksessä, jonka juuret ovat Ruotsissa. Siksi ruotsin kieleen törmää varsin usein toimiessa Suomessa, eikä sitä ei tule pelästyä. Ylipäänsä erilaisten kulttuurien huomioon ottaminen on tärkeää neuvotteluihin valmistautuessa.

Seuraavassa tehtävässä mietitään suomalaisen ja ruotsalaisen kokouskulttuurin eroja.

Ruotsalaiset rakastavat keskustelua eli diskuteeraamista. Kokouksissa aikaa kuluu paljon rupatteluun ja positiivisen ilmapiirin luomiseen. Kun ilmapiiri on hyvä, niin itse päätöksetkin syntyvät nopeasti. Yleisen käsityksen mukaan ruotsalaisten vuorovaikutustaidot ovat hyvät ja keskustelukulttuuri on avointa.

Fundera över de allmänna uppfattningarna av finnarnas interaktionsförmågor, som enligt dig inte stämmer. Motivera kort ditt val.

TIETOI U



Vuorovaikutus ja
neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

TARPEET TAVOITTEIDEN TAKANA

Neuvotteluille on tyypillistä, että osapuolet kertovat tavoitteensa. Usein ne kerrotaan kysymättäkin. Jos ei, neuvotteluosapuolelta voi myös suoraan kysyä, mitä hän toivoo neuvottelulta. Jos jostakin syystä osapuolet eivät halua kertoa tavoitteitaan, on silloin vaikea ymmärtää sitä, miksi pitäisi edes neuvotella.



Vaikka neuvotteluissa kerrotaankin yleensä osapuolten väliset viralliset tavoitteet, jätetään usein niiden taustalla olevat todelliset tarpeet kertomatta. Todellinen tarve on se, mitä neuvotteluilta oikeasti halutaan. Parhaimmat edellytykset neuvotteluissa onnistumiselle syntyvätkin siitä, että ymmärtää toisen osapuolen todelliset neuvottelujen syyt – ja toki myös omat syyt. Taitava neuvottelija käyttää aikaansa selvittääkseen todelliset tarpeet neuvottelutavoitteiden takana. Jos ei kunnolla tiedä, mitä neuvottelulta haluaa, neuvottelut käyvät hankaliksi.

AT UU EU AAVALLA IVULLA

AINEI TO TE T V



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

SUKLAALEVYN JAKAMINEN

Usein kiistatilanteissa hämmentää se, että ei olla tietoisia kaikista mahdollisista yksilöllisistä tavoitteista tai tarpeista, joita tilanteeseen liittyy.

TAU TA Lapset kinastelevat siitä, miten suklaalevy jaetaan. Lasten isä hermostuu kinasteluun ja taittaa levyn keskeltä kahtia. Lapset eivät kuitenkaan riidelleet vain suklaasta, vaan myös suklaan ympärillä olevasta foliosta. Toinen lapsista haluaa tehdä siitä koristeita. Lapset kiistelevät siitä, kuinka paljon enemmän suklaata toinen saa, jos antaa foliopaperin toiselle. Isä leikkaa myös foliopaperin rikki, eikä se kelpaa enää koristeiden tekoon.

TE T V Mistä tarpeista tapauksessa oli kyse? Valitse oikea vaihtoehto seuraavista:

- Samanlaiset tarpeet
- Erilaiset tarpeet
- Vastakkaiset tarpeet

OVELTAVA
TE T V



Vuorovaikutus ja
neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

TUISKUN HAASTE

Tuttu arkinen neuvottelutilanne on neuvottelu reissuun lähtemisestä. Alaikäisenä siitä neuvotellaan vanhempien kanssa, vanhempana kumppanin kanssa ja vanhuksena omien lasten kanssa.

Tuiskulla on haaste! Tehtävän kysymykset liittyvät tähän haasteeseen.

Tuiskulla on haaste: hän haluaisi lähteä jo täysi-ikäisten kaveriensa kanssa festareille viikonlopuksi, mutta aavistaa, että vanhemmat eivät päästä. Heidän mielestään festarit eivät sovi 17-vuotiaalle, minkä lisäksi heillä on suunnitelmassa perhematka isovanhemmille. Tuiskun ja hänen vanhempiansa näkemykset ja tavoitteet ovat siis vastakkain.

Lähtökohdat neuvotteluihin eivät ole kovin helpot. Toistaiseksi vaihtoehdot ovat sellaiset, että toinen osapuoli pahoittaa joka tapauksessa mielensä:

1. Tuisku jää kotiin mököttämään säteillen huonoa fiilistä läpi viikonlopun.
2. Vanhemmilla on huono omatunto, ja Tuiskua harmittaa.
3. Tuisku lähtee festareille. Vanhemmat ovat huolissaan, ja Tuiskulla on siitä huono omatunto.

Todennäköisesti molemmilla osapuolilla on tarve ja halu neuvotteluun, koska heillä on paitsi eriäviä, myös yhteisiä tavoitteita. Tarve neuvotella syntyy siitä, että on vastakkaisia näkemyksiä. Halu neuvotella syntyy siitä, että on yhteisiä tavoitteita.

Vastaa lyhyesti seuraaviin kysymyksiin:

- Miksi Tuiskun kannattaa neuvotella?
- Miksi vanhempien kannattaa neuvotella?
- Mikä saisi kumppanin osapuolen haluamaan neuvottelua, eli millaisia yhteisiä tavoitteita voi tästä tilanteesta löytää?

TIETOU



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

NEUVOTTELUT VOITETAAN YHDESSÄ

Mikko on sopinut ostavansa Annelta tämän vanhan moposkootterin 800 eurolla. Raha-asioistaan tarkka Mikon isä lupaa tukea mopon hankintaa 500 eurolla. Mikolla on lisäksi omalla tilillään säästössä 190 euroa, mutta se ei kuitenkaan vielä riitä: saadakseen 800 euroa Mikko tarvitsee vielä 110 euroa.

Saadakseen puuttuvan 110 euroa Mikko päättää myydä liian pieneksi käyneen polkupyöränsä. Hän laittaa ilmoituksen nettiin ja pyytää pyörästään siellä 120 euroa. Odottelun jälkeen Mikolla saa ainoastaan yhden varteenotettavan vastauksen ilmoitukseensa ja siinäkin tarjotaan polkupyörästä vain 90 euroa. Tarjouksen jättänyt nainen lupaa puhelimesta tulla jo seuraavana päivänä katsomaan Mikon myynnissä olevaa polkupyörää. Hän haluaa polkupyörän lahjaksi pojalleen, jolla on muutaman päivän päästä syntymäpäivät.

Mikolla alkaa olla kiire, koska Anne haluaa päästä nopeasti eroon moposta ja muitakin kiinnostuneita on Mikon lisäksi ilmaantunut. Nyt Mikko pelkää, että jos hän myy polkupyöränsä alle 110 eurolla, hän ei saa ostettua mopoa. Mikko päättääkin tavata pyörästä kiinnostuneen naisen ja neuvotella itselleen paremman hinnan pyörästä.

NEUVOTTELUTAIDOT

TIETOI U



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain.

Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

Nainen tulee katsomaan polkupyörää. Mikko yrittää vielä kehua pyöränsä ominaisuuksia ja toteaa, että niin hyvästä pyörästä pitäisi kyllä saada vähintään 110 euroa. Nainen haluaa kuitenkin pitää kiinni aiemmin sovitusta 90 eurosta. Mikolla on nyt ongelma: myydäkö pyörä 90 eurolla ja luottaa, että saa vielä jostain puuttuvat 20 euroa mopoa varten. Aikaa ei enää juurikaan ole, sillä Mikon on määrä toimittaa jo saman päivän iltana lupaamansa 800 euroa Annelle.

E

- Mikon todellinen tarve on saada 110 euroa mopon hankintaan varten, mutta hänen virallinen tavoitteensa on saada 120 euroa.
- Mikon polkupyörästä kiinnostuneen naisen todellinen tarve on saada mahdollisimman edullinen polkupyörä mahdollisimman pian, sillä hänen pojallaan on parin päivän päästä syntymäpäivät. Hänen virallinen tavoitteensa tilanteessa on maksaa polkupyörästä 90 euroa.

Tämä on hyvin tyypillinen neuvottelutilanne, jossa molemmat osapuolet keskittyvät tavoitteeseensa ja pysyvät asemissaan. Neuvottelu voi edetä jopa niin, että molemmat osapuolet lähtevät kilpailemaan siitä, että saavat tavoitteensa läpi vain ”voittaakseen” neuvottelun. Jos molemmat neuvottelijat tulevat neuvottelutilanteeseen vain keskustellakseen hinnasta (tavoitteista), on melko todennäköistä, ettei kauppvoja synny. Ei ainakaan niin, että

NEUVOTTELUTAIDOT

TIETOU



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

molemmat olisi tyytyväisiä. Tällöin neuvottelusta tulee osapuolten välille tilanne, jossa toinen voittaa ja toinen häviää. Se ei luo pohjaa hyvälle yhteistyölle jatkossa.

Neuvottelu voi pahimmillaan muuttua väittelyksi. Kyse on helposti win-loose -neuvottelusta tai jopa pahimmassa tapauksessa loose-loose -neuvottelusta. Onnistuneessa neuvottelussa ei ole kysymys toisen voittamisesta vaan siitä, että saavuttiko sen, mitä halusi (=todelliset syyt). Silloin on mahdollista, että molemmat osapuolet voittavat, jolloin kyse on win-win -tilanteesta.

Taitavat neuvottelijat näkevät tilanteen laajemmin kuin sellaisena, jossa neuvotellaan ilmoitetuista tavoitteista. He pyrkivät tyydyttämään omat todelliset tarpeensa ja huomioimaan samalla toisten todelliset tarpeet. He ovat valmiit luopumaan tavoitteistaan, mikäli saavuttavat todelliset tarpeensa. Todellisten tarpeiden selvittäminen vaatii kyselemistä ilmoitettujen tavoitteiden taustoista: Mitkä ovat taustalla olevat intressit eli asiat, joita oikeasti tarvitsee ja joista välittää? Mitkä ovat neuvottelun toisen osapuolen intressit?

: kiinnostavat molempia osapuolia, esim. halu saada aikaan kauppa, kumppanuus ja suhde, edistää jotain asiaa.

NEUVOTTELUTAIDOT

TIETOU



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

V : kaupankäynnissä tyypillisesti esimerkiksi hinta.

esim. toisella osapuolella uuden tuotteen saaminen markkinoille, ja toisella osapuolella oman brändin vahvistaminen. Kummankaan osapuolen intressien tyydyttäminen ei ole toiselta osapuolelta pois.



Yhteiset tarpeet ovat niitä, mitä molemmat osapuolet haluavat. Ne antavat syyn, miksi kannattaa neuvotella. Esimerkissä se on kaupan aikaansaaminen: Mikko myy ja pääsee eroon pyörästä. Nainen haluaa ostaa pyörän.

Vastakkaisilla tarpeilla tarkoitetaan sitä, että enemmän toiselle tarkoittaa vähemmän toiselle. Tyypillisesti kaupoissa se on hinta, mutta muitakin tarpeita voi olla. Vastakkaiset intressit antavat tarpeen neuvotella. *Esimerkissä se on hinta. Mikko haluaa 110 euroa, jotta saa riittävästi rahaa mopon ostoon. Nainen on varautunut maksamaan 90 euroa.*

TIETOU



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

Rinnakkaiset tarpeet ovat usein neuvottelun suurin mahdollisuus ja samalla kaikkein laiminlyödyin osa-alue. Enemmän toiselle ei tarkoita sitä, että se on vähemmän toiselle. Jokin osa-alue voi olla toiselle arvokkaampi kuin toiselle, tällöin toinen voi luopua siitä ilman, että menettää paljon. Tyypillisesti esimerkiksi toimitusaika voi olla tilaajalle kriittinen. Esimerkiksi tilaaja haluaa toimituksen yhdessä päivässä. Jos toimittajalla on tavara varastossa, niin se voi olla toimittajalle vain hyvä asia päästä tavarasta saman tien eroon. Silloin molemmat voittavat. Toimittaja voi joustaa toimitusajassa, jos tilaaja ei pyydä alennusta. Yhtä hyvin nopea toimitus saattaa olla toimittajalle todella kallista. Silloin, jos tilaaja on valmis odottamaan, toimittaja voisi antaa alennusta tai tulla vastaan jossain muussa asiassa.

N

Miksi nainen haluaa pojalleen pyörän? Mahdollisesti siksi, että matka taittuisi nopeasti, pojan kavereillakin on pyörä ja vanha pyörä on aivan liian pieni? Mitä poika tahtoo: parempi pyörä kuin kavereilla tai että kaverit hyväksyvät? Voi ajaa metsässä tiellä ja temppuilla jonkin verran? Nainen on nähnyt vaivaa ja tullut paikalle, siis investoinut aikaa ja matkarahat. Hän haluaisi siis kaupan. Hän saattaisi voida odottaa? Miten poika? Nainen haluaisi yllättää pojan mahdollisimman pian? Miten nainen kuljettaa pyörän kotiin? Mikä naista saattaa askarruttaa: koulumatkan turvallisuus?

NEUVOTTELUTAIDOT

TIETOI U



Vuorovaikutus ja neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

- Mikko tarvitsisi rahat pian ja haluaisi kaupan toteutuvan nopeasti.
- Mikko voisi lisätä kauppaan jotain, jolla olisi huomattavaa lisäarvoa ostajalle, mutta ei olisi Mikolle kovinkaan kallisarvoinen myönnytyks.

E

- ➔ Mikko voi toimittaa isän kanssa pyörän ostajalle (arvo ostajalle 5–20 euroa).
- ➔ Mikolla on pyörään lisätarvikkeita, joita ei tarvitse enää, kun on myynyt pyörän: lamppu, peili, kypärä, pumppu, paikkaustarvikkeet jne. (arvo ostajalle 10–20 euroa).
- ➔ Mikko tietää, että hän ei halunnut laittaa nuorempaan kypärää päähänsä. Siksi hän on virittänyt kypäränsä tosi upeaksi nuorten poikien kypäräksi. Jos nainen voisi olla varma, että hänen poikansa käyttäisi tätä viritettyä kypärää, kuinka arvokas asia turvallisuus olisi naiselle (arvo ostajalle 10–20 euroa)?

Vastakkaiset tarpeet ovat niitä, mitkä estävät neuvottelun osapuolia pääsemään tyydyttävään lopputulokseen. Mikäli onnistut kasvattamaan yhteisten ja erilaisten intressien merkitystä, niin samalla pienennät vastakkaisten intressien merkitystä. Intressi on sitä, mitä toinen osapuoli todella haluaa, kun taas toinen osapuoli ei välttämättä edes tarvitse sitä.

OVELTAVA
TE T V



Vuorovaikutus ja
neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

VALMISTAUTUMINEN PALKKANEUVOTTELUIHIN

Monien mielestä palkkaneuvottelut ovat vaivaannuttavia. Siksi niihin valmistaudutaan heikosti, ja ne tuntuvat hämmentäviltä. Moni onkin heikosti valmistautunut ja hämillään, kun esimerkiksi työpaikkahaastattelussa työnantaja tiedustelee palkkatoivetta. Joskus myös kesätyöhaastattelussa keskustellaan myös palkasta.

TEHTÄVÄ: Miten valmistautuisit palkkaneuvotteluun?

VASTAUSOHJE:

Hyödynnä vastauksessasi monipuolisesti aiemmin tämän kurssin aikana oppimiasi asioita.

Kirjoita vastauksesi siten, että kuvaillet hyvin konkreettisesti palkkaneuvotteluihin valmistautumistasi.

Kirjoita ainakin kolme keinoa, joiden ansiosta asemasi palkkaneuvotteluissa todennäköisesti paranisi.

HUOM!

- Mieti, mistä muista asioista te neuvottelette, kuin palkasta.
- Mitä yhteisiä intressejä sinulla ja työnantajalla on?
- Mitä muuta kuin palkkaa saat kesätöiden kautta?
- Mieti kokonaisuutta molempien osapuolten näkökulmasta.

OVELTAVA
TE T V



Vuorovaikutus ja
neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L

ÄÄRIMMÄINEN NEUVOTTELU

TE T V

Kukin opiskelija on jokin valtio (jota ei tarvitse nimetä). Jakakaa opiskelijaryhmänne kolmeen, suunnilleen yhtä suureen osaan. Yhden osan valtiot ovat köyhiä, toisen keskituloisia ja kolmannen rikkaita. Köyhillä valtioilla on kullakin 100 rahaa, keskituloisilla 1000 rahaa ja rikkailla 10 000 rahaa.

Valitkaa keskituloisten ja rikkaiden joukosta satunnaisesti kolme fossiilisten polttoaineiden tuottajamaata.

Valitkaa rikkaiden joukosta satunnaisesti kaksi supersaastuttajaa. Nämä kaksi valtiota tuottavat suuren osan hiilidioksidipäästöistä.

Teidän pitää maksaa 5 % kaikkien valtioiden yhteenlasketusta varallisuudesta ilmastonmuutoksen torjuntaan. Jos ette tätä tee, tulee ilmastonmuutokseen sopeutuminen maksamaan teille vieläkin enemmän. Laskekaa vaadittu summa.

Ennen kun voitte istua samaan neuvottelupöytään, on kunkin valtion mietittävä omat tarpeensa. Esimerkiksi köyhät valtiot eivät ole ehtineet vaurastua halvan energian avulla, ja fossiilisten tuottajamaat eivät halua taloutensa romahtavan.

Teidän tehtävänne on nyt neuvotella ja saada päätettyä, millä perustein vaadittava summa jaetaan valtioiden kesken. Kaikkien valtioiden on hyväksyttävä neuvottelutulos.

Neuvotteluun käytetystä ajasta (kokonaisaika esimerkiksi puoli tuntia) ensimmäinen kolmasosa kannattaa käyttää valmisteluihin ja etukäteisneuvotteluihin. Onnea neuvotteluihin!

A VIOINTI



Vuorovaikutus ja
neuvottelutaidot

LV. 2019–2020

Oppimateriaalien sisältöjä päivitetään lukuvuosittain. Muistathan ladata aina uusimman materiaalin saadaksesi ajankohtaisimmat oppimateriaalit.

L



NEUVOTTELUTAIDOT – ARVIOINTI

Lopuksi arvioidaan, missä määrin alussa esitetty oppimistavoite on saavutettu. Tämä tehdään vastaamalla uudestaan tutkimuskysymykseen. Muotoile vastauksesi kuitenkin myös harkiten, sillä siitä ilmenee, missä määrin olet saavuttanut päättävän moduulin oppimistavoitteen.

1. TUTKIMUSKYSYMYS: Mitä neuvottelijan on osattava varmistaakseen neuvottelujen onnistumisen?

VASTAUSOHJEET: Kirjoita vastauksesi listaamalla kolme tärkeintä asiaa, jotka neuvottelijan on osattava varmistaakseen neuvottelujen onnistumisen. Hyödynnä vastauksessasi monipuolisesti moduulin aikana oppimiasi asioita!

2. Mikä oli tärkein asia, jonka oivalsit moduulin ”Neuvottelutaidot” aikana?

Kuvaa oivallusta parilla lauseella ja perustele valintasi!