



Miika Syrjänen, Kari Takala, Mauri Lehtinen, Juhani Tulkki ja Sinikka Sandholm kuuntelivat tarkasti asiantuntijoiden kommentteja neuvottelutaitojen kehittämistä.

Neuvotteluvalta - Miten tulen huippuneuvottelijaksi?

Neuvottelutaitoja opiskelemaan

Maksuvälineosasto päätti alkusyksystä panostaa neuvottelutaitoihin osana osaston sisäistä kehittämissuunnitelmaa. Rahahuollossa neuvottelut ulkoisten ja sisäisten osapuolten kanssa ovat arkipäivää, ja siksi neuvottelutaidoilla on suuri merkitys vaikuttavuuteen ja lopputuloksiin.

Neuvottelutaitojen hiomista varten järjestettiin Vantaan konttoriväelle opintopiiri, joka kokoontui joka toinen perjantai-ilta-päivä. Tavoitteeksi opintopiirille asetettiin neuvottelutaitojen parantuminen ja neuvottelutilanteisiin valmistautumisen tehostaminen. Lisäksi päätettiin analysoida viimeaikaisia neuvotteluja ja miettiä mitkä ovat vahvuutemme ja mitä taitoja voisimme kehittää.

Neuvotteluvalta

Opintopiiriin kirjaksi valittiin Sami Miettisen ja Juhana Torkin Neuvotteluvalta. Keväällä 2008 julkaistu Neuvotteluval-

ta osoittautui kelpo valinnaksi. Kirja on kattava, miellyttävä lukea ja sen mainiot esimerkit käytännön neuvottelutilanteista tekivät lukupiiriläisiin vaikutuksen.

Neuvotteluvalta sopii erinomaisesti opintopiirien materiaaliksi, sillä sen rakenne on selkeä. Kirjan neljä päälukua ovat: valta, analyttisyys, sosiaalisuus sekä periaatteellisuus. Ensimmäisessä luvussa kuvataan, kuinka suoraa tai epäsuoraa valtaa käyttämällä ”kakku” jaetaan neuvottelijoiden kesken – esimerkiksi neuvottelu hinnasta autoa ostettaessa. Toisessa luvussa syvennytään, miten koristelemalla kakkua vaikka lisävarusteilla tai -palveluilla voidaan helpommin päästä molempia osapuolia tyydyttävään ratkaisuun. Analyttisyydellä voidaan luoda ja tunnistaa itselleen paras sopimusvaihtoehto. Kolmannen luvun teemana on sosiaalisuus eli miten neuvottelija hallitsee ja ilmaisee tunteensa neuvottelutilanteissa ja signaloit tietoa.

Kirjan viimeinen osa, periaatteellisuus, katsoo neuvottelutilanteita pidemmällä aikavälillä. Neuvotteluosapuolien, joiden yhteistyö jatkuu pitkään, on kasvatettava luottamustilää vastapuolen silmissä, ja näin yksittäinen neuvottelutilanne asettuu laajempaan valoon. Varsinkin viranomaisen, jolla on paljon suoraa valtaa, on ajateltava periaatteellisesti ja varmistettava kestävä yhteistyö ja pitkän aikavälin tavoitteensa yksittäisten murskavoittojen sijaan.

Uusia ajatuksia

Opintopiiri oli menestyksellä ja saavutimme asettamamme tavoitteet. Käytyämme kirjan läpi olivat neuvottelutaitomme selvästi parantuneet. Kirjan avulla opimme erityisesti tunnistamaan ja ymmärtämään neuvotteluiden vivahteita kirkaammin. Opintopiiriin myötä olemme neuvottelutiiminä alkaneet puhua kirjan käyttämällä termeillä neuvotteluja suunniteltaessa ja analysoidessa.



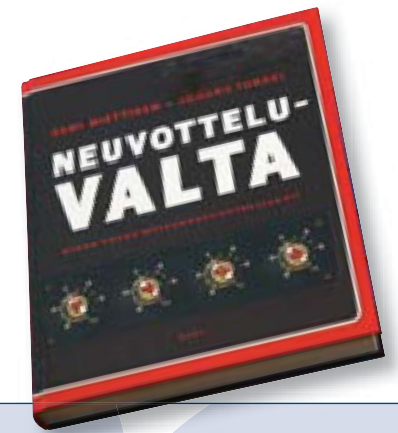
Neuvotteluvalta - Miten tulen huippuneuvottelijaksi?

Sami Miettinen, Juhana Torkki

WSOY, 2008

Kirjailijat ottavat vastaan mielellään suomenpankkilaisten kommentteja Neuvotteluvallasta:

sami.miettinen@enskilda.fi,
juhana.torkki@gmail.com



Sami Miettinen ja Juhana Torkki kokoushuoneessa kuuntelemissa pankkilaisten kommentteja kirjastaan ja kokemuksistaan neuvottelutilanteissa.

Opintopiirin viimeinen istunto oli meille hieno kokemus, sillä kirjailijat Sami Miettinen ja Juhana Torkki osallistuivat siihen. Olimme lähettäneet heille palautetta kirjasta, ja he heti innostuivat vierailemaan pankissa ja kuulemaan ajatuksiamme kirjasta kasvokkain. Ryhmä aloittikin vilkkaan aivoriihen Suomen rahahuollon neuvotteluhaasteista ja arvoketjun eriävistä intresseistä.

Tapaamisen lopuksi kirjailijat totesivat, että hyvät neuvottelutaidot auttavat kaikkia osapuolia. Neuvottelutaidot eivät ole nollasummapelejä, jossa heikko vastapuoli olisi itselle välttämättä etu. Päinvastoin, hyvät neuvottelijat tunnistavat helpommin mahdollisuudet yhteisvoittoihin huolehtien hyvästä ilmapiiristä ja katsoamalla asioita laajemmin ja pidemmällä aikavälillä.

Maksuvälineosasto suosittelee pankin muille osastoille neuvottelutaitoihin panostamista. Se kannattaa.

”Elämässä et saa mitään ansaitset, saat mitään neuvottelet.”

(Chester L. Karrass). ■



Miika Syrjänen oli onnistunut neuvottelemaan kallispalkkaiset huippuasiantuntijat pankkiin tarjoamalla heille vain pullakahvit ja lounaan. – Ei ole oppi mennyt hukkaan.