



■ LIITOSSA

Arto Seppälä kehottaa pitämään tunteet kurissa neuvottelutilanteissa.

Neuvottelun karikot ovat voitettavissa

Valmistaudu hyvin ja pidä tunteet kurissa, ohjeistaa neuvottelutaitokouluttaja, johtaja Arto Seppälä Rastorista. Seppälä veti luottamusmiehille kaksipäiväisen neuvottelukoulutuksen Lääkäritalolla tammikuussa.

■ TEKSTI ELLI ALAROTU ■ KUVAT MIKKO KÄKELÄ

Neuvottelut eivät aina suju käsikirjoituksen mukaan. Joskus päädytään karikoihin, mutta niistäkin voi löytää ulos.

Tavanomainen reitti konfliktiin on Seppälän mukaan juuttuminen liialliseen ja turhaan argumentointiin. Vastapuolen asemaan kannattaa asettua, mutta toisen puolesta ei pidä lähteä pe-

rustelemaan asioita valmiiksi.

Oman tarjouksen kehuskelu nostaa helposti neuvottelukumppanin karvat pystyyn. Oma ehdotusta ei kannata luonnehtia reiluksi, vaan vastapuoli saa määritellä itse sen hyödyllisyyden.

– Vältä perustelemasta ehdotustasi argumenteilla, joilla on vähän arvoa neuvottelukumppanille. Perustelujen ja argumenttien määrä kannattaa pitää pie-

Kun neuvottelu ajautuu pattitilanteeseen

- Älä jää argumentoimaan.
- Tee uusi ehdotus.
- Pidä neuvottelutauko.
- Keskustele epävirallisesti.

nenä, ja niiden on oltava oikeutettuja, sanoo Seppälä.

Seppälä kehottaa pitämään asenteen positiivisena neuvottelutilanteessa. Tunteet kannattaa pitää kurissa, sillä kiehahtelu ei auta tavoitteiden saavuttamista.

– Jos tunteet alkavat viedä, pidä tauko. Kun tunne valtaa mielen, järki jää helposti taka-alalle. Tulehtuneessa tilan-



teessa myös epävirallinen keskustelu neuvottelupöydän ulkopuolella voi auttaa eteenpäin.

Pattitilanteessa ei pidä jäädä jankuttamaan. Argumentoinnin sijaan kannattaa tehdä uusi ehdotus.

– Se pakottaa toisen ottamaan kantaa ja tilanne pysyy dynaamisena.

Täysin kohtuuttomiakaan vaatimuksia ei kannata oikopäätä tyrmätä. Niihin kannattaa päinvastoin reagoida myönteisesti. Hinnaksi kohtuuttoman esityksen hyväksymiselle voi tehdä oman täysin kohtuuttoman vastaehdotuksen. Molempien on taivuttava, jolloin päästään todennäköisesti jatkamaan kohti sopimuskelpoista ratkaisua.

Hyvä neuvottelu syntyy hyvästä valmistautumisesta

Neuvottelu on kaupankäyntiä. Oma tavoite on pyrittävä saavuttamaan, mutta vastapuolta ei pidä estää saavuttamasta sitä, mitä se haluaa.

– Kyse on antamisesta ja saamisesta, muistuttaa Seppälä. Me annamme tässä teille jotain, tässä toisessa kohdassa puolestaan me saamme jotain.

Vaihtokaupan kautta pyritään löytämään optimaalinen ratkaisu, jossa molemmat tulevat vastaan. Mutta vastaan tulolle pitää aina asettaa ehto.

Kompromissin sijaan on parempi lähteä hakemaan konsensusta.

– Kompromissi on monesti huono, koska vaihtoehdot jäävät tutkimatta. Konsensusta hakiessa ratkaisua ei runota väkisin, vaan omia ja vastapuolen

tavoitteita ja erilaisia ratkaisuvaihtoehtoja tarkastellaan aidosti ja katsotaan, missä määrin niitä voidaan sovittaa yhteen. Kompromissiratkaisu saattaa johtaa jälkeensä revanssihenkeen tai tyytymättömyyteen.

Tavoite on, että molemmat osapuolet poistuvat neuvottelusta tyytyväisinä.

Kuinka sitten vältetään neuvottelun vaikeudet alun alkaen? Miten saadaan aikaan hyvä neuvottelu?

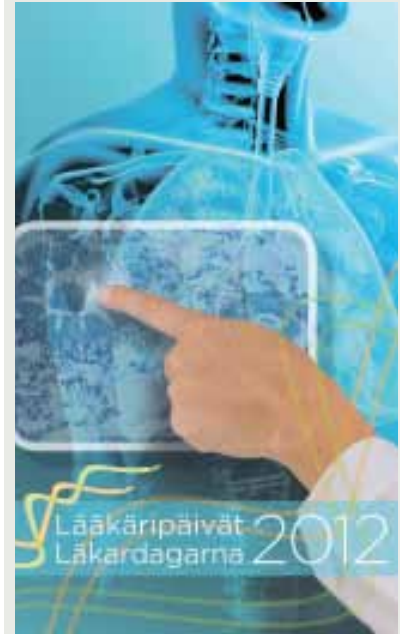
Seppälän mukaan perusedellytys hyvälle neuvottelulle on rehellisyys. Rehellinen on oltava myös itselle: odotukset kannattaa asettaa korkealle, mutta realistisesti.

Valmistautumiseen kuuluu myös neuvottelun tavoitteiden asettelu. Myös vastapuolen neuvottelukysymyksiä kannattaa miettiä tarkasti jo etukäteen, jotta niihin voi varautua, neuvo Seppälä. Kun on etukäteen määritellyt mihin on valmis, ei huomaa neuvotteluissa olevansa yhtäkkiä tyhjän päällä.

Neuvottelutilanteessa olennaista on pitää ilmaisu selkeänä. Ehdotukset on tehtävä suoraan ja tarkasti. Suoruus ja selkeys eivät tarkoita vihamielisyyttä. Pyyntöä ei pidä vesittää konditionaaleilla. Vastapuolta on syytä kuunnella huolellisesti.

Tärkein osuus neuvottelusta käydään kuitenkin jo ennen pöytään astumista. Se on hyvä valmistautuminen.

– Hyvä valmistautuminen on myös nopein tapa tehostaa neuvotteluosastumista, muistuttaa Seppälä. ■



Lääkäripäivien 2012 parhaat luentolyhennelmät

Lääkäripäivillä 2012 palkittiin kolme parasta luentolyhennelmää ilman paremmuusjärjestystä. Valinnassa kriteereinä käytettiin lyhennelmän asiasisältöä, kieliasua sekä käyttökelpoisuutta.

Palkituiksi tulivat
(luentolyhennelmäkirjan sivut):

Riitta Luosujärvi: Kihdin diagnostiikan ja hoidon keskeiset piirteet (s. 45)

Outi Palomäki: Virusinfektiot – herpes simplex, vesirokko ja parvo (s. 59)

Kari Mikkola: Pukamat ja fissuura – milloin lähетен kirurgille? (s. 109)

Valinnan suorittivat Lääkäripäivien johtoryhmän puolesta **Hannu Halila, Leila Niemi-Murola ja Arto Virtanen.**

Parhaat onnittelut palkituille!