

# NEUVOTTELUT

---

VAIKUTTAMINEN



**VVV**

**VALMISTAUDU  
VALMISTAUDU  
VALMISTAUDU**

# KOKONAISUUDEN HALLINTA


---

- Menestyksen salaisuus on yksinkertainen, mutta samalla vaativa.
- Sinun tulee ymmärtää muiden näkökantoja sekä kuunnella perusteluja.
- Sinun tulee yrittää nähdä asiat heidän näkökulmistaan ja sovittaa ne yhteen omiesi kanssa.
- Sinun tulee pystyä perustelemaan omat kantasi ymmärrettävästi.

# NEUVOTTELUT OVAT UNIIKKEJA, AINA.

---

- Ajatusmallit, kaikki voi muuttua
- Oma arvio, kriittinen tarkastele, kuuntelu
- Käyttäytymis- ja neuvottelutyyli
- Tunteet
- Intuitio
- Vaikuttaminen toisiin ihmisiin
- Paras lopputulos
- Strategia
- Taktiikka

- 
- **Työnjako**
  - **Verkostot työkaluna**
  - **Neuvottelusuunnitelma**

- Ajattelunmalli heijastuu toimintaan.
- Neuvottelijan heikkous tai vahvuus on omien ajatusmallien muuttumattomuus tai joustavuus suhteessa neuvotteluun.
- Ajattelua, kasvua ja kehitystä voi kuvata esim. Carol Dweckin -mallilla.

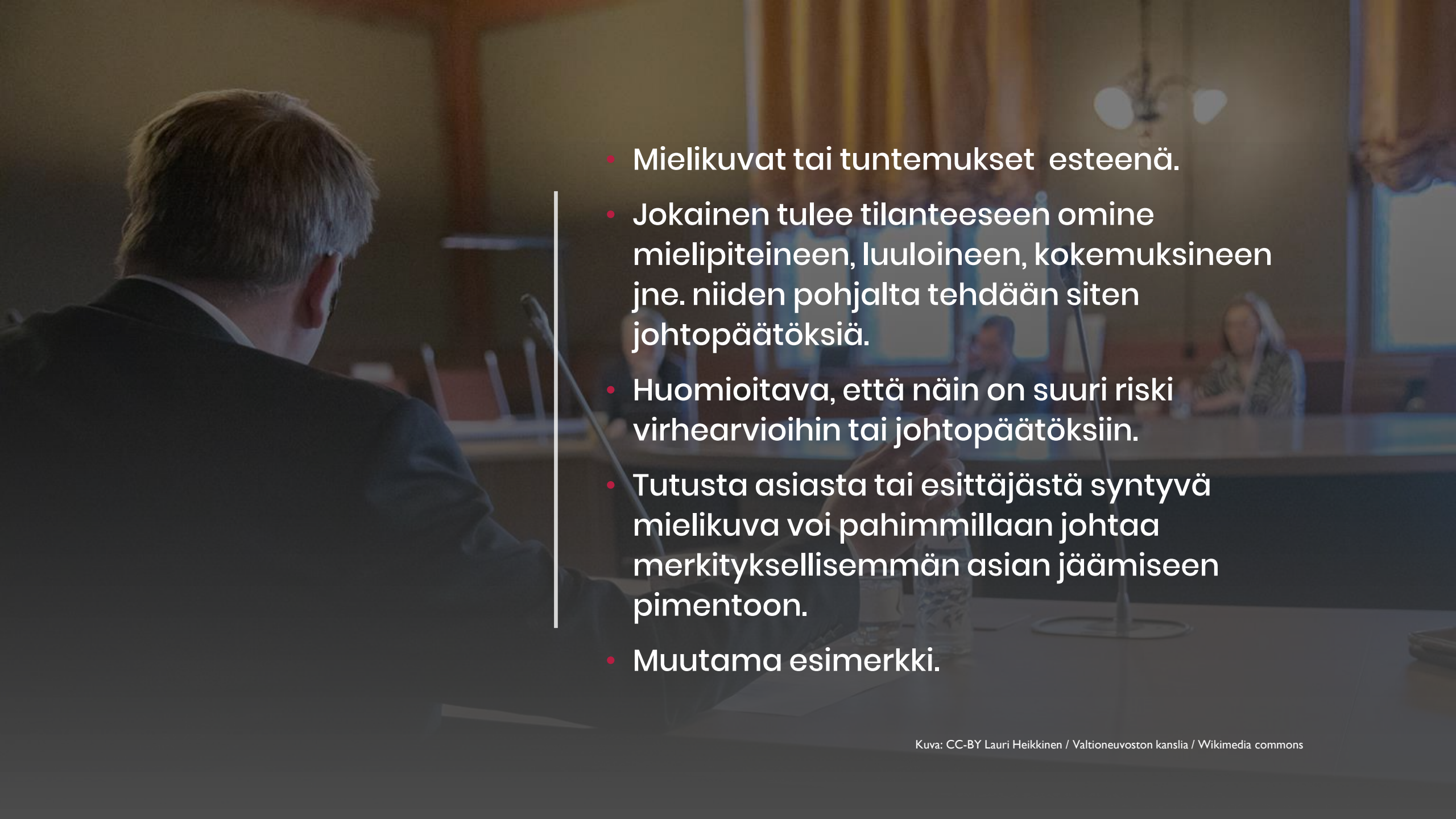
*Muuttumattomuuden ajattelutavan omaksuneet usko saaneensa syntyessään tietyn määrän lahjakkuutta. Se määrittelee mm heidän neuvotteluosaamisensa. Hän joko osaa tai ei. Hän ei näe mahdollisuutta oppia.*

- Kasvun jopa oman kasvun mahdollisuuteen uskova näkee, kokee, uskaltaa ja haluaa oppia sekä muuttua. Myös neuvottelijana.
- Eli on kasvun ajattelutapa ja muuttumaton ajattelutapa
- Ahkeruus ja ponnistelut. Tarpeen potentiaalinen hyödyntämiseen.

Tai, osoitus kyvyttömyydestä


Tärkeä osa oppimisprosessia.

Tai, osoitus kyvyttömyydestä.

- 
- Mielikuvat tai tuntemukset esteenä.
  - Jokainen tulee tilanteeseen omine mielipiteineen, luuloineen, kokemuksineen jne. niiden pohjalta tehdään siten johtopäätöksiä.
  - Huomioitava, että näin on suuri riski virhearvioihin tai johtopäätöksiin.
  - Tutusta asiasta tai esittäjästä syntyvä mielikuva voi pahimmillaan johtaa merkityksellisemmän asian jäämiseen pimentoon.
  - Muutama esimerkki.



- Samaistuminen
- Vahvistusharha
- Luotto omiin tietoihin kokemuksiin
- Ankkurivaikutus
- Ylioptimismi
- Aiemman onnistumisen harha
- Haloefekti
- Negatiivisen kokemuksen vaikutus

- 
- **Jälkiviisaus**
  - **Itsekeskeisyys**
  - **Ylivertaiset ominaisuudet**
  - **Turvallisuusharha**

- 
- Neuvottelijan mahdollisuus vaikuttaa.
  - Vastavuoroisuus
  - Sitoutuminen ja johdonmukaisuus
  - Neuvottelijoiden sosiaalinen eli ryhmäkäyttäytyminen
  - Yhteenkuuluvaisuus ja miellyttävyys
  - Auktoriteetti
  - Niukkuus esim. aika

- Tavoite
- Asiatavoite
- Ihmissuhdetavoite
- Itsekunnioitus, kestäkö myös epäonnistumisen
- Motivoiva tavoite.
- Täsmällinen, mitattava , tavoitteet on laitettava myös tärkeysjärjestykseen.
- Olennaiset ehto sopimukselle. Tärkeät tavoitellaan mutta ei estä sopimusta. Toivottavat bonusta ja väline

- 
- Luottamusta ei saa kaupasta
  - Kuuntelu
  - Tieto
  - Avaustarjous ja poistumispiste
  - Lopetus ja sopimus
  - Tilannetaju, herkkyyys aistia toisen osapuolen tilanne.
  - Varokaa iltalypsyä
  - Varokaa iloitsemasta liikaa. Syntyy tilanne, että toinen kokee mahdollisesti ns vedätetyksi.

- 
- Väärinkäsitys tai huomaamattomuus. Hoitakaa fiksusti.

- EHKÄ TÄRKEIN ALUN VVV LISÄKSI.

- KAIKKIEN NEVOTTELUIHIN OSALLISTUNEIDEN ON SÄILYTETTÄVÄ KASVONSA