



Paremmaksi neuvottelijaksi!

Musiikintekijöiden päivä
30.10.2018



Lottaliina Pokkinen
Lehtinen Legal Oy

MIKSI NEUVOTTELEMINEN ON VAIKEAA?



**“In Business As In Life—
You Don’t Get What
You Deserve,
You Get What You
Negotiate”**



Chester L. Karrass

Bestselling Author of
‘The Negotiating Game’ and ‘Give and Take’



Urani alkuvaiheessa en tiennyt musiikkialan sopimuksista paljoakaan. Ajatus siitä, että pitäisi istua toimistossa ja käydä läpi virallisia papereita, tuntui masentavalta. Halusin vain "rokata". Vuosien varrella olen ymmärtänyt, että nämä asiat täytyy hoitaa kunnolla, jos haluaa pitää toimeentulonsa ja välttää huijauksia ja hyväksikäyttöä. Se on silti vähiten miellyttäviä juttuja koko ammatista - mieluummin sitä välttelisi.

- Michael Monroe



*Neuvotteleminen on ammatillisesti
terävöittävä kokemus, jossa tulee
punnittua omaa lujuutta ja
määrätietoisuutta. Se on tunneälyä
harjoittava tilanne, jossa mobilisoituu
monia asioita liittyen rahaan,
itsetuntoon ja sukupuoleen.*

- Anna Kortelainen



*Olen saanut neuvottelemiseen ja
sopimukseen liittyvää koulutusta.
Elämältä. Paras kollegalta
saamani neuvotteluvinkki? Pidä
jo Vuorinen se turpasi kiinni.*

- Juha Vuorinen



MITÄ NEUVOTTELEMINEN ON?

- Prosessi, jossa tavoitellaan yhteistä tahtotilaa.
- Yhteinen tahtotila → sopimus.
- Neuvottelujen onnistumiseen vaikuttavat tekijät:
 1. Tietoisesti valittu neuvottelutyöli
 2. Käyttäytymiserojen ymmärtäminen ja hyväksyminen.
 3. Hyvä valmistautuminen ja "työkalupakin" luova käyttö.

→ NEUVOTTELUVALTA



The background of the slide is a complex, abstract composition. It features a central white rectangular area containing the title. This central area is flanked by vertical strips of marbled paper, which have swirling patterns of blue, pink, and white. Overlaid on these marbled sections are large, dark, irregular ink blotches that resemble liquid paint or ink splatters. The overall aesthetic is artistic and textured.

Neuvottelutyylit

Asemasota

- Tähtäimessä voitto.
 - **Kakun saaminen itselle.**
- Vedotaan vahvempaan asemaan, taktikoidaan jne.
- Hankalan tyyppin maineen saa, jos on hankala tyyppi.



Luova, keskusteleva neuvottelutyyli

- Tähtäimessä sopimus, joka hyödyttää molempia.
 - **Kakun kasvattaminen.**
 - **Jaettu ykkössija.**
- Keskustelua ohjataan luovasti eteenpäin, kuuntelemalla ja kyselemällä.
 - **Neuvottelijan työkalupakki.**
- Mahdollistaa hyvän yhteistyön jatkossakin, vaikka sopimusta ei juuri nyt syntyisikään.
 - **"Hänen kanssaan on helppo puhua vaikeistakin asioista".**



Kuinka appelsiini jaetaan?





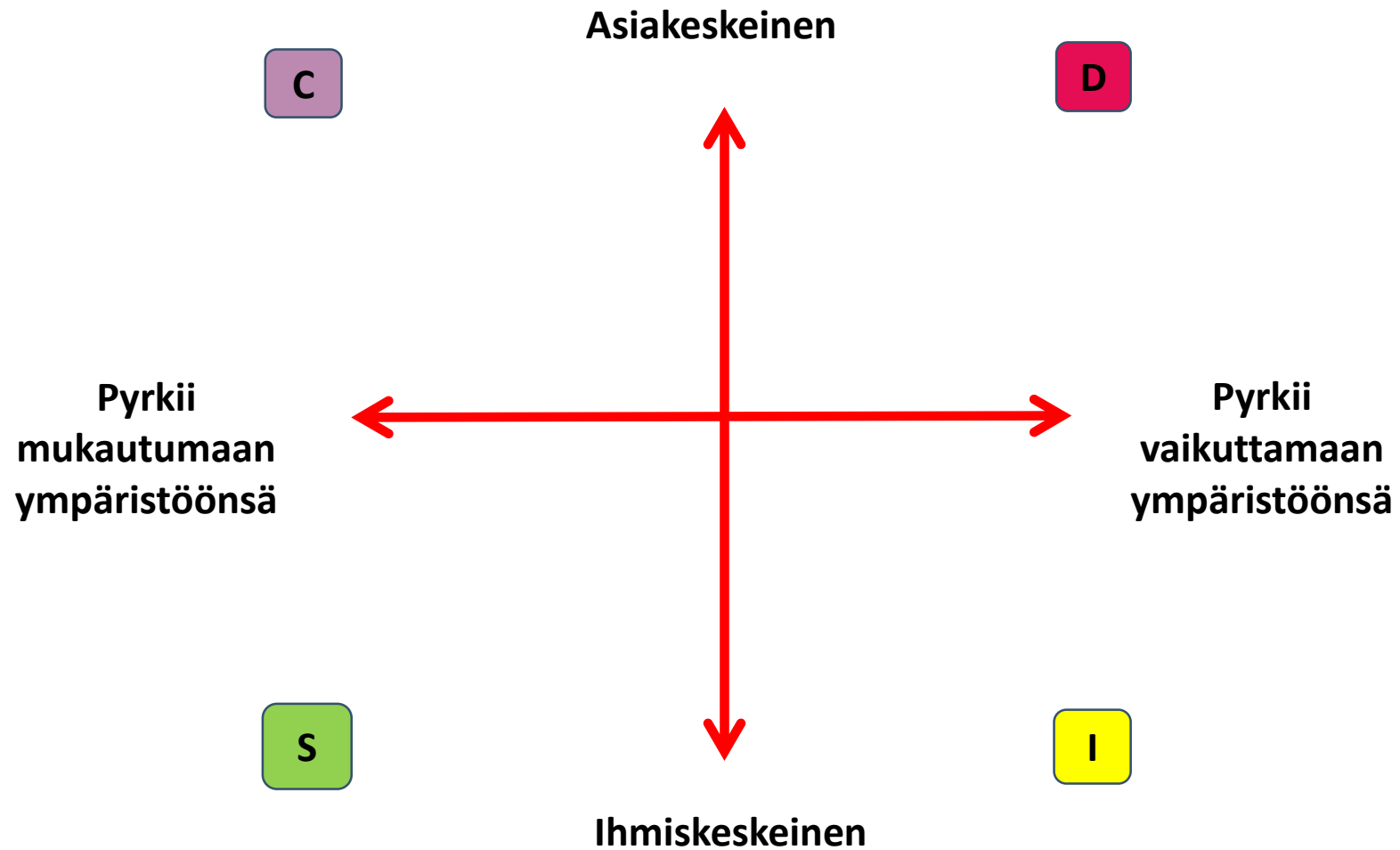
Käyttäytymiserojen ymmärtäminen ja hyväksyminen

Käyttäytymisen analysointi → Extended DISC

- Menetelmän avulla havainnoidaan ja analysoidaan ihmisen luontaista käyttäytymistä (ei persoonallisuutta).
- Menetelmä ei mittaa tietoja ja taitoja, eikä se luokittele ihmisiä hyviin tai huonoihin.
- Menetelmä käsittää 160 erilaista käyttäytymistyyliä ja osoittaa niiden suhteellisen etäisyyden toisiinsa.

→ Mikään käyttäytymistyyliä ei ole parempi tai huonompi.

DISC-käyttäytymistyyli



D-tyyli



- Suora
- Dominoiva
- Vahva
- Kilpailuhenkinen
- Kontrollloiva



I-tyyli

- Spontaani
- Energinen
- Innostunut



- Impulsiivinen
- Ystävällinen
- Sosiaalinen

S-tyyli



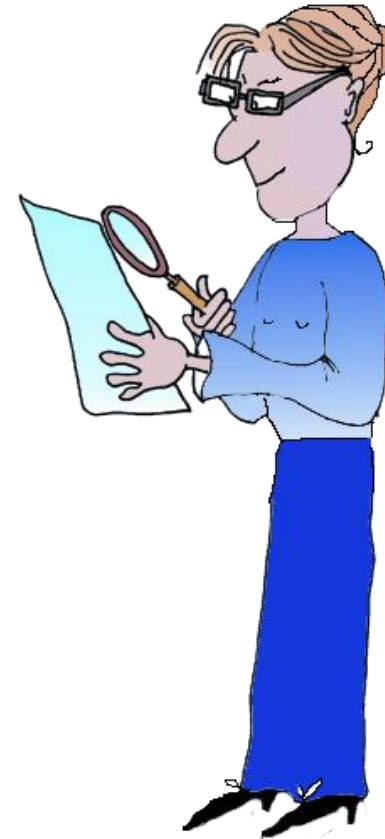
- Ystävällinen
- Perinteinen
- Harkitseva
- Rauhallinen
- Ujo



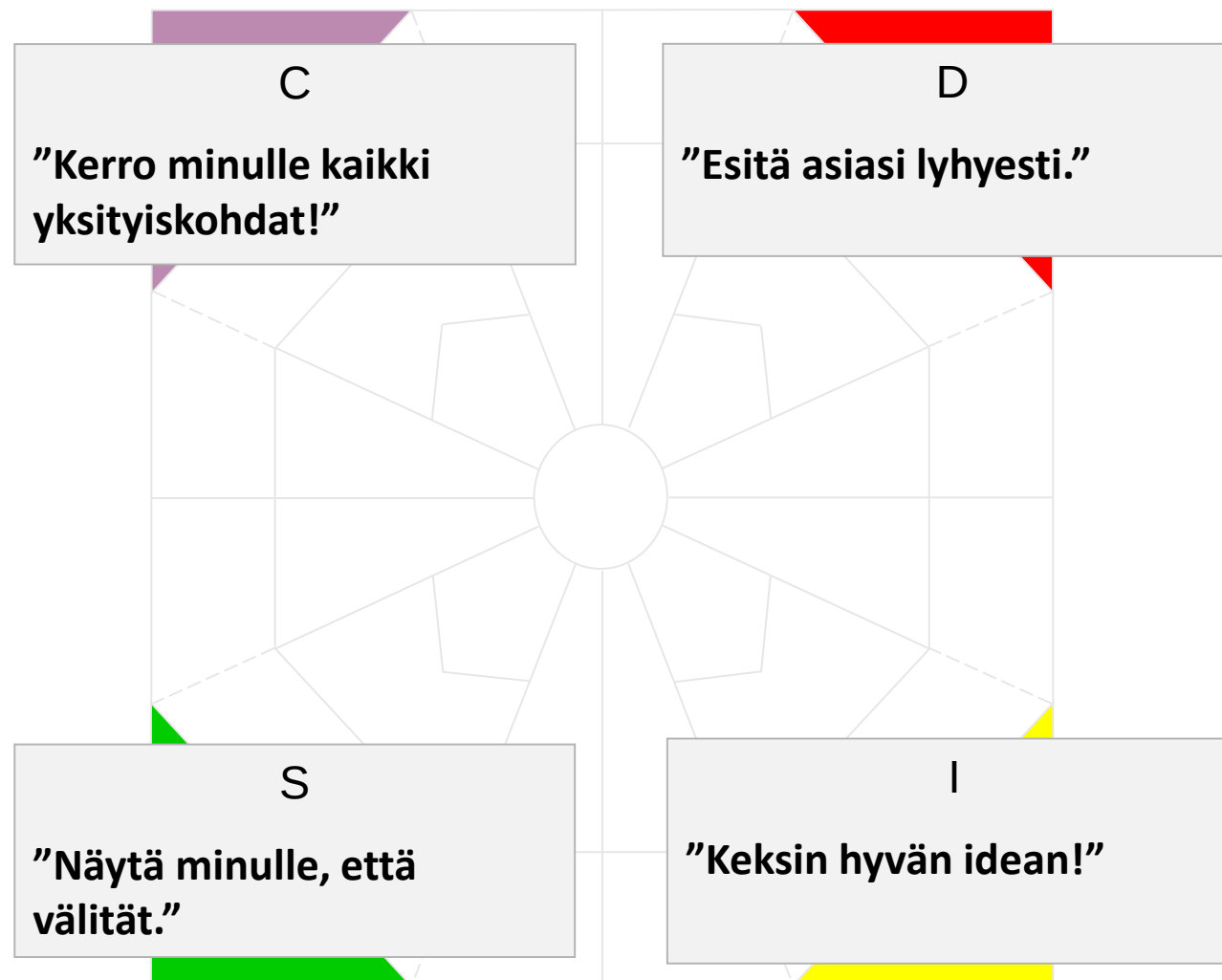
C-tyyli



- Tarkka
- Järjestelmällinen
- Kontrolloitu
- Harkitseva
- Perfektionisti
- Vetäytyvä



Motto



The background of the slide is an abstract composition of various colors including pink, blue, white, and gold, with visible brushstrokes and paint splatters. A large, dark, irregular silhouette is positioned on the right side of the image.

Neuvottelijan työkalupakki

NEUVOTTELUJEN KULKU

I
VALMISTAUTUMINEN

II
NEUVOTTELEMINEN
Esittely – Kehittely - Kertaus

III
JÄLKIHOITO

I VALMISTAUTUMINEN

- Tunne oma alasi (sopimusoikeuden perusteet, oman alan sopimukset, omat verkostot).
- Valmistaudu kertomaan osaamisestasi.
- Aseta tavoite, valmistaudu perustelemaan se.
- Valmistaudu kohtaamaan neuvottelukumppani.
- Pohdi vaihtoehtoja sopimukselle (BATNA).





*Joskus pahinta, mitä voi neuvottelutilanteessa sanoa, on se, että "Minä tiedän, että se-ja-se saa työstään tällaisen korvauksen". Siitä vedetään aina ihan hirveät herneet nenään: "Mitä, puhutteko te keskenänne?" Mutta tällainen tieto auttaa aina siinä tilanteessa.
Se on paras apu ikinä.*

- Maria Veitola

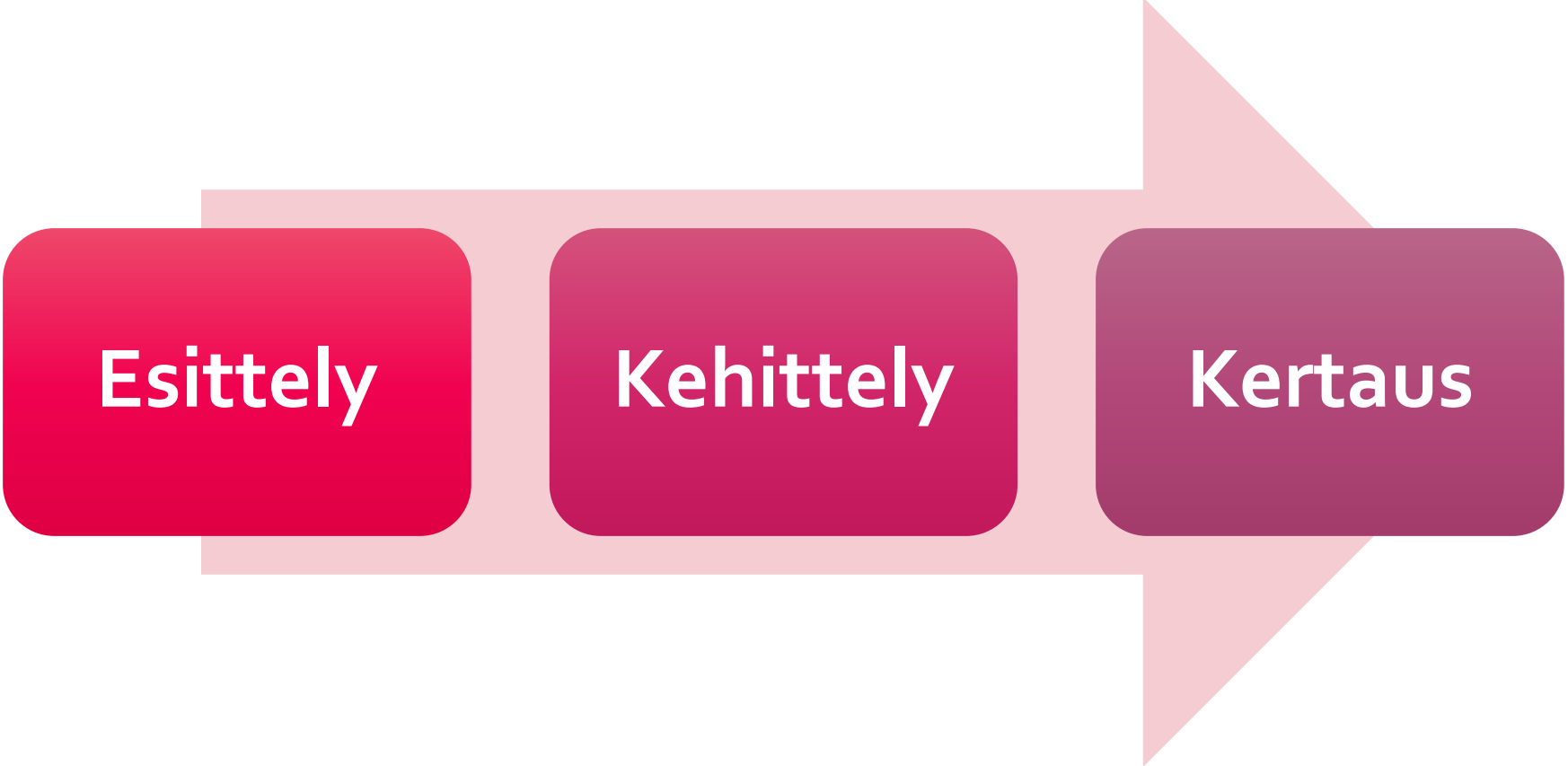




Pohdi vaihtoehtoja soimukselle (BATNA)

- Best Alternative To a Negotiated Agreement.
- ”Mitä teen, jos sopimusta ei synnykään?”
- Mitä vahvempi BATNA, sitä enemmän neuvotteluvaltaa.
- Mikä on neuvottelukumppanin BATNA?

II NEUVOTTELEMINEN



Esittely

Kehittely

Kertaus

Esittely

A. Tekniset tarkistukset

- Tapaaminen / puhelu / sähköposti.
- Varaa aikaa.
- Varmista, että neuvottelette samasta asiasta.
- Varmista, että neuvottelet oikean henkilön kanssa.

B. Ilmapiiri

- Kiinnitä huomiota sanattomaan viestintään.
- Luo mielikuva myönteisestä tuloksesta.
- Pyri samalle aaltopituudelle.

*Neuvotteluun mennessäni pukeudun
asiallisesti. En koskaan käytä esimerkiksi
liian lyhyitä hameita. Ihmiselle ei saa
jääda epäselväksi, kumpaa päätä hän
katselee.*

- Lenita Airisto



Kehittely

A. Hyvä vuorovaikutus

- Tiukka asialle, kiva ihmiselle (DISC).
- Osoita arvostusta, keskity (tunnetason) ydintarpeisiin.
- Älä ota henkilökohtaisesti.
- Puhu vain omista tunteistasi.
- Tunnista taktikointi.

B. Luova neuvottelemisen

- Selvitä tarpeet.
- Kuvaile osaamistasi.
- Luo vaihtoehtoja.
- Käytä asiantuntija-apua.
- Puhu rahasta avoimesti.

An abstract painting featuring dark, swirling, almost black shapes that resemble liquid or smoke. These dark forms are set against a background of lighter, swirling colors including white, light blue, and pink. Several bright red, teardrop-shaped objects are scattered throughout the composition, some appearing to float or be part of the swirling patterns. A small, bright blue shape is also visible near the bottom right of the dark area.

Keskity (tunnetason) ydintarpeisiin

- Arvostus
- Autonomia
- Yhteys
- Status
- Rooli

Usein unohdetaan, että hyvän fiiliksen aikaansaaminen maksaa rahassa paljon vähemmän kuin se, miten paljon siitä hyötyy. Tulee mieleen eräs projekti, jonka tuottaja säästi catering-tarjoiluissa. Ensimmäisenä kuvauspäivänä tarjottiin hyvät ruuat, mutta vähitellen tarjoilu väheni, ja lopuksi oli vain keittoa. Tekniikan jätkät kantoivat isoja lamppuja jossain metsässä, ja saivat ruuaksi keittoa. No sitten ne jätkät lähtivät nälkäisinä kauppaan, ja koko tuotanto myöhästyi tunnin. Ne ylityötunnit maksoivat monta tonnia, verrattuna siihen sataseen, joka säästyi cateringissa.

- Heli Sutela

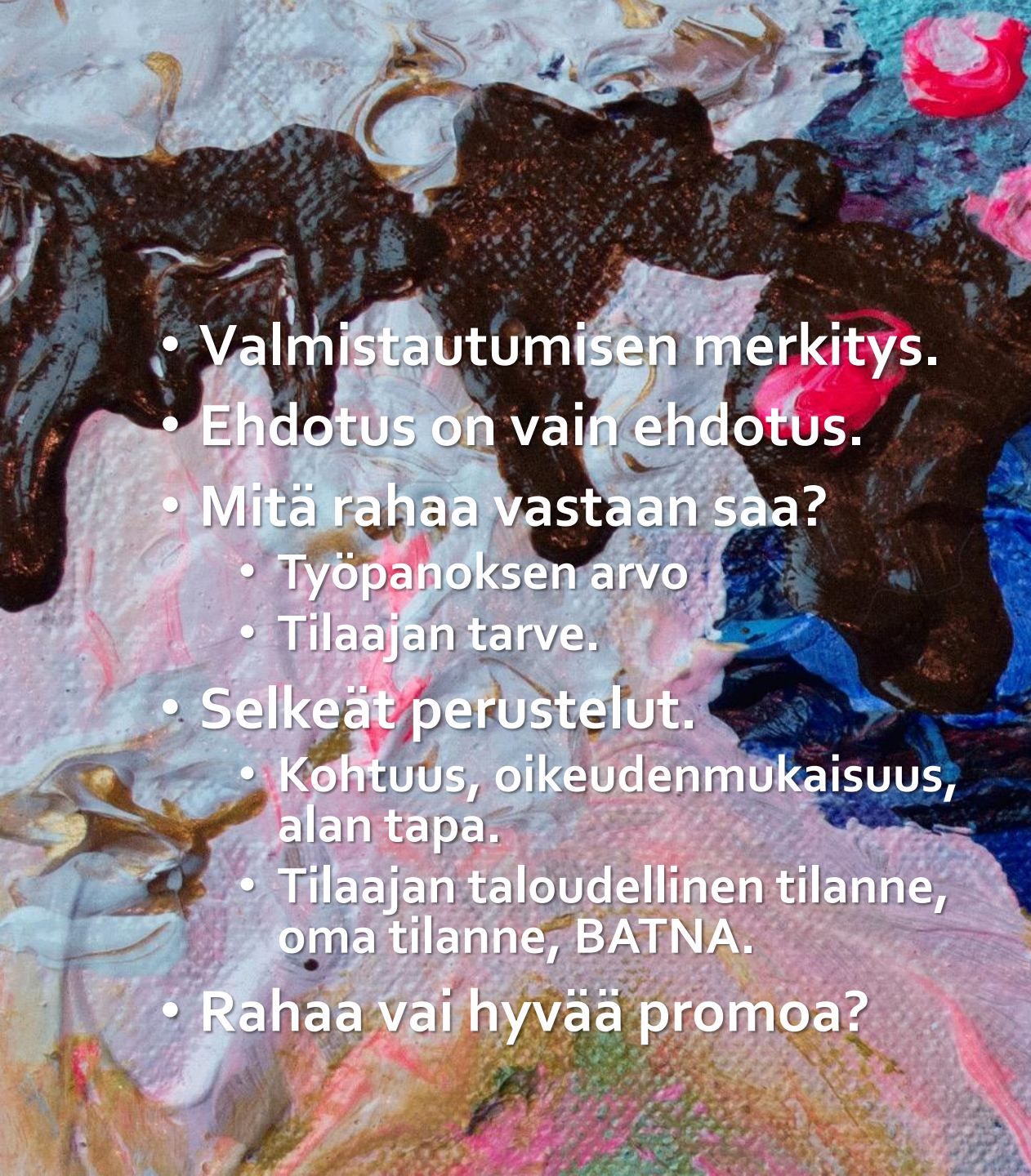


*Vaikka tiedän olevani aika hyvä työssäni, olisi
ihanaa, jos joku sopimuskumppanikin sanoisi sen
joskus ääneen: "Olet todella tärkeä meille.*

*Ihanaa, että teet meidän kanssamme
yhteistyötä!" Mutta he eivät sano sitä koskaan.
Luulen, että he eivät halua minun tuntevan
itseäni vahvaksi ja tärkeäksi, koska voisin
neuvottelutilanteessa käyttää sitä hyväkseni. Sen
sijaan aina annetaan ymmärtää, että "No, onhan
näitä tekijöitä." Mutta itse asiassa voisin olla
valmis tekemään työni halvemmalla, jos työtäni
kehuttaisiin.*

- Maria Veitola





Puhu rahasta avoimesti

- Valmistautumisen merkitys.
- Ehdotus on vain ehdotus.
- Mitä rahaa vastaan saa?
 - Työpanoksen arvo
 - Tilaajan tarve.
- Selkeät perustelut.
 - Kohtuus, oikeudenmukaisuus, alan tapa.
 - Tilaajan taloudellinen tilanne, oma tilanne, BATNA.
- Rahaa vai hyvää promoa?

Minulla ei ole mitään vaikeuksia puhua rahasta. Ei koskaan. Koska kaikki maksaa. Liiketoimeni maksaa, ja kaikki se millä haen tietoa, maksaa. Eivätkä ideani ja tietoni ole alennusmyyntitasoa, vaan ne ovat ykköstasoa. Silloin hinnankin pitää olla ykköstasoa. Sanon aina, että minulla on miesten hinnat. Naiset lähtevät usein halvemmalla kuin miehet, mutta minulla on miesten hinnat. Ja minä en tingi. Sanon, että tämä on se hinta, jonka muut yritykset ovat maksaneet, enkä voi tulla teille halvemmalla. Mutta jos teillä ei ole rahaa, en ota nokkaani ollenkaan. Pidän mieluummin vähemmän luentoja, jotta pystyn kehittämään jatkuvasti niiden sisältöä. Kehittäminen vaatii aikaa. Ja millä maksan sen, jos menen alennushinnoilla?

- Lenita Airisto



Teimme "Duudsonit tuli taloon" -ohjelman ensimmäisen kauden tappiolla, ja satsasimme siihen paljon omaa rahaa. Kanava ei suostunut maksamaan ohjelmasta enempää, mutta tein sen päätöksen, että pystymme ohjelman kautta rakentamaan Duudsonien tulevaisuutta. Uskoin siihen, että panoksemme tulee jonain muuna hyvänä myöhemmin meille takaisin. Niinhän siinä sitten kävi: ohjelmaa tilattiin kakkos- ja kolmoskaudet, ja olisi tilattu paljon enemmänkin, jos olisimme sitä tehneet. Kanavalla oli tietty maksimibudjetti, ja olisimme toki voineet tehdä ohjelman sillä. Halusimme kuitenkin tehdä sisällön niin hyvin, että se lumoo ihmisiä, ja ohjelmasta tulee hitti. Ilman omaa panostustamme näin ei olisi käynyt.

- Jarno Laasala



Ajattelen aina, että työ vie aikaa. Ja aika on se kaikista tärkein, arvokkain ja arvaamattomin asia, mitä meillä kaikilla on. Kukaan meistä ei tiedä, kuinka paljon meillä on aikaa jäljellä. Siksi on tärkeää miettiä, miten sen aikansa käyttää, ja millä hinnalla on sen valmis myymään. Sen rakkaan ajan, joka koko ajan vähenee ja vähenee – sitä ei tule koskaan lisää. --- Ettei syksyllä, kiireen keskellä, joudu palaamaan siihen ajatukseen, että "Miksi ihmeessä luovuin vapaapäivästäni näin halvalla?"

- Maria Veitola



Kertaus

- Tee tietoinen päätös.
- Tee selkeä sopimus.



III JÄLKIHOITO

- Noudata sopimusta.
- Vaali yhteistyösuhdetta.

*Palkitsen itseäni hyvästä sopimuksesta
tekemällä asiat vielä paremmin kuin
sopimuksessa on edellytetty.*

- Juha Vuorinen



Oma neuvotteluvinkkini on se, että tule kuulluksi. Valmistaudu etukäteen siten, että osaat tuoda oman näkemyksesi pääpointit selkeästi esiin. Ja pyri saamaan toisellekin se olo, että hänkin tulee kuulluksi. Sitten ollaan jo tosi pitkällä.

- Jukka Perko





Lukemista:

- Lottaliina Pokkinen: *Artisti maksaa – neuvotteluopas luoville aloille*
- Roger Fisher, William Ury: *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*
- Roger Fisher, Daniel Shapiro: *Beyond Reason: Using emotions as you negotiate*
- Sami Miettinen, Juhana Torkki: *Neuvotteluvalta*

- Maalaus: "Karkkimaassa ei ole katumusta" / Emmi Kallio
- Kuvitus: Hanna Lahti, Tomi Tuominen
- Sitaatit kirjasta "Artisti maksaa – neuvotteluopas luoville aloille"



Kiitos – ja onnea!

lottaliina@lehtinenlegal.fi

Facebook-sivut: Muusikon Sopimusopas

