

Neuvottelun jälkiarviointi

Arvioikaa neuvotteluryhmänne toimintaa seuraavien kysymysten avulla (Kansanen 2002):

1) Käytetyt asiatiedot

- Oliko tietoja riittävästi?
- Olivatko tiedot oikeita?
- Varmistettiin viime hetken tiedot?

2) Neuvottelutavoitteiden asettaminen

- Olivatko tavoitteet oikein määritetyt?
- Toimiko tavoitteiden realistisuus?
- Oliko riittävästi joustovaraa?
- Arvostettiin tavoitteita?

3) Neuvottelun osallistajat

- Tutustuttiin neuvottelukumppaneihin riittävästi?
- Otettiin kulttuurierot huomioon?
- Arvostettiin toisin suhtautuvia?
- Kunnioitettiin poikkeavia käsityksiä?
- Kuunneltiin muita osallistujia riittävästi?

4) Neuvottelusuunnitelman tunnistaminen

- Oliko laadittu toimintasuunnitelma?
- Pysyttiin suunnitelmassa?
- Jouduttiin suunnitelmasta poikkeamaan, miksi?

5) Neuvottelutoiminnan painopisteet

- Missä olivat vahvat suoritukset?
- Missä ilmeni heikkouksia?
- Miten omat ominaisuudet hyödynnettiin?
- Miten pystyttiin soveltamaan taktisia keinoja?

6) Kehittämistoimet

- Miten voimme kehittyä ryhmänä?
- Mitä yksilöllisiä piirteitä pitää kehittää?

Arvioikaa myös neuvottelun toista osapuolta:

- Neuvottelukumppaneiden vahvat ominaisuudet ja heikot kohdat?
- Minkä takia he onnistuivat tai epäonnistuivat?
- Minkälaisia perusteluita he käyttivät ja miten ne vaikuttivat?
- Tekivätkö he selviä taktisia vetoja – miten niihin vastattiin?

Lisäksi voitte tarvittaessa arvioida käytännön järjestelyitä:

- Oliko neuvottelupaikka tilanteeseen sopiva?
- Oliko neuvotteluajankohta sopiva?
- Toimivatko kaikki apuvälineet?
- Oliko tarjoilu ajoitettu sopivasti?