Lottaliina Pokkinen

OTL, väitöskirjatutkija, Turun yliopisto

NEUVOTTELUTAIDOT OSANA OIKEUSTIETEEN OPETUSTA YHDYSVALLOISSA – LAADULLINEN TUTKIMUS KOTIMAISEN OPETUKSEN KEHITTÄMISEN TUEKSI

Edilex-sarja 2025/17

Väitöskirja-artikkeli
Julkaistu 13.11.2025

VERTAISARVIOITU
KOLLEGIALT GRANSKAD
PEER-REVIEWED
www.tsv.fi/tunnus

SISÄLLYS

1 JOHDANTO 2

2 TUTKIMUSKATSAUKSEN TOTEUTTAMINEN 3

2.1 TUTKIMUSSTRATEGIA JA AINEISTOPÄÄTÖKSET 3

2.2 TUTKIMUSTEN ARVIOINTI JA METASYNTEESI 5

3 TULOKSET: OIKEUSTIETEEN YLIOPISTO-OPISKELIJOILLE TARJOTTAVA NEUVOTTELUTAIDON OPETUS YHDYSVALLOISSA 6

3.1 OPETETTAVAT TEOREETTISET VIITEKEHYKSET 6

3.2 TEOREETTISTEN VIITEKEHYSTEN HAASTEET 7

3.3 OPETETTAVAT TAIDOT 7

3.4 TAITO-OPETUKSEN HAASTEET 10

3.5 OPETUKSEN TAVAT 11

3.6 OPETUKSEN TAPAAN LIITTYVÄT HAASTEET 14

4 YHTEENVETO: KESKEISET TULOKSET, TUTKIMUKSEN ARVIOINTI JA JATKOTUTKIMUKSEN TARVE 15

LÄHTEET 17

LIITE1: TUTKIMUSAINEISTON TIEDONKERUULOMAKE 21

1 JOHDANTO

"Lawyers are analytically oriented, emotionally and interpersonally underdeveloped, and as adversarial as the legal system within which they operate."[1]

Tässä artikkelissa analysoidaan laadullisin menetelmin oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille Yhdysvalloissa tarjottavaa neuvottelutaidon opetusta koskevaan tutkimustietoa. Tutkimuskatsauksen tavoitteena on tuottaa tutkittuun tietoon perustuvaa materiaalia kotimaisen neuvottelutaidon opetuksen ja juristiprofession kehittämisen tueksi. Aikaisempaa tutkimusta ei aiheesta Suomessa ole tehty.[2]

Oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjotaan Suomessa neuvottelutaidon opetusta vaihtelevasti. Vaikka opetusta sinänsä tarjotaan, opetuksen sisältö ja tapa vaihtelevat eri yliopistoissa. Yliopistoilla ei ole yhteisiä pedagogisia linjauksia neuvottelutaidon opetuksen sisällöstä.[3]

Kansallinen koulutuksen arviointikeskus julkaisi vuonna 2021 raportin oikeustieteellisen alan korkeakoulutuksen arvioinnin tuloksista Suomessa. Raportissa viitattiin oikeustieteen maistereille suunnattuun uraseurantakyselyyn, jossa valmistuneilta pyydettiin arviota lähes kolmenkymmenen erilaisen tiedon ja taidon työelämärelevanssista sekä siitä, miten hyvin taito oli vastaajien arvion mukaan kehittynyt yliopisto-opintojen aikana.[4]

Raportin perusteella suurin ero taidon arvioidun työelämätärkeyden ja yliopisto-opintojen tarjoaman kehittymismahdollisuuden välillä oli neuvottelutaitojen kohdalla. Neuvottelutaidot koettiin työssä merkittävästi tärkeämmiksi kuin mihin yliopisto-opinnot olivat antaneet valmiuksia.[5]

Yhdysvalloissa neuvottelutaitoja opetetaan kaikissa oikeustieteellisissä yliopistotason oppilaitoksissa ja neuvottelutaitojen katsotaan olevan juristiprofession ydinaluetta.[6] Opetus perustuu maan asianajajaliiton American Bar Associationin vahvistamiin ABA-standardeihin.[7] Standardit edellyttävät oikeustieteellistä opetusta tarjoavia oppilaitoksia antamaan opetusta myös muissa kuin puhtaasti laintulkintaan liittyvissä ammatillisissa taidoissa. Neuvottelutaidot mainitaan esimerkkinä näistä muista taidoista, ja oppilaitoksia kehotetaan luovuuteen koulutuksen sisällön suunnittelussa.[8] Käytännössä neuvottelutaitojen opetus on monialainen kokonaisuus, joka sisältää teoriaa, tutkimusta, case-esimerkkejä ja käytännön työkaluja.[9] Opetuksessa huomioidaan erityisesti juristin ja asiakkaan välinen suhde ja keskitytään asiakkaan haastattelemiseen ja ohjeistamiseen liittyviin taitoihin.[10]

---

[1] Guthrie 2001, s. 162–163.
[2] Juristikoulutuksen suhteesta nykyaikaisen juristin tehtäviin on kirjoittanut mm. Ervasti, ks. Ervasti 2011. Myös Sari Lindblom-Ylänne ja Soile Pohjonen ovat pohtineet oikeustieteen opetusta vuorovaikutustaitojen näkökulmasta, ks. Lindblom-Ylänne 2001 ja Lindblom-Ylänne – Pohjonen 2001. Tuukka Tomperi, Outi Korhonen ja Sampo Mielityinen ovat kirjoittaneet tutkimusartikkelin oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille suunnatusta väittelytaidon kurssista, ks. Tomperi – Korhonen – Mielityinen 2023. Viimeisimpänä juristin asiantuntijuudesta ja mm. neuvottelutaitojen merkityksestä on kirjoittanut Sampo Mielityinen, ks. Mielityinen 2025.
[3] Karvi 2021, s. 170. Monissa yliopistoissa neuvottelutaidon opinnot ovat osa yliopiston kielikeskuksen järjestämiä kieli- ja viestintäopintoja, ja ryhmät ovat monitieteellisiä.
[4] Karvi 2021, s. 85.
[5] Karvi 2021, s. 86. Parhaiten suhteessa työelämätärkeyteen yliopisto-opinnot olivat raportin perusteella kehittäneet lainsäädännön tuntemusta, ks. Karvi 2021, s. 85.
[6] Fortgang 2000, s. 329–330.
[7] Jacobs 2008, s. 93.
[8] Jacobs 2008, s. 93.
[9] Mamo 2021, s. 150.
[10] Fortgang 2000, s. 330. Yhdysvaltalaisen ja kotimaisen neuvottelutaidon opetuksen ero saattaa ainakin osittain selittyä maiden oikeusjärjestelmien välisillä eroilla. Viestintätieteiden puolella tehdyn, erityisesti kuuntelutaitoja koskevan tutkimuksen mukaan myös kansallinen vuorovaikutuskulttuuri selittää yhdysvaltalaisten ja suomalaisten juristien ammatillisen viestinnän eroja, ks. Ala-Kortesmaa - Isotalus 2014, s. 176. Tutkimukseen otetut suomalaiset ammattilaiset pitivät kuuntelemista asiapohjaisena ja lopputulokseen tähtäävänä toimintana, kun taas yhdysvaltalaiset kollegat näkivät kuuntelemisen liittyvän ensisijaisesti ihmissuhteen rakentamiseen, ks. Ala-Kortesmaa - Isotalus 2014, s. 187.

Tämä tutkimusartikkeli jakautuu neljään päälukuun. Johdantoluvun jälkeisessä toisessa luvussa esitellään tutkimusstrategia, tutkimusta ohjanneet tutkimuskysymykset ja tutkimuksen eteneminen. Kolmannessa luvussa esitellään tutkimuksen tulokset ja neljäs luku sisältää tutkimuksen johtopäätökset.

2 TUTKIMUSKATSAUKSEN TOTEUTTAMINEN

2.1 TUTKIMUSSTRATEGIA JA AINEISTOPÄÄTÖKSET

Tässä tutkimuskatsauksessa pyritään kokonaisvaltaiseen käsitykseen siitä, mitä neuvottelutaidon opetus tutkitun tiedon valossa sisältää ja miten opetusta on tutkimuksellisesti lähestytty. Tutkimus on rajattu koskemaan Yhdysvalloissa oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottavaa opetusta.

Katsauksen aineisto on analysoitu laadullisella meta-analyysillä. Tutkimuskatsauksen tuloksena on metasynteesi tutkimukseen valitusta aineistosta. Laadullisessa metasynteesissä kootaan yhteen laadullisia tutkimuksia niiden laajempaa tulkintaa varten. Metodi auttaa kokoamaan yksittäisiä tutkimushavaintoja yhteen ja luomaan niistä laajempaa kokonaiskuvaa.[11] Laadullisen review-tutkimuksen tavoin kyse on lähdeaineiston tarkastelun systemaattisuuden varaan rakentuvasta strategiasta, jolla tavoitellaan tiettyyn aihepiiriin liittyvää yleiskatsauksellisuutta.[12]

Tutkimuksen toteutuksessa on muun metodikirjallisuuden ohella noudatettu Walshin ja Downen ohjeita metasynteesin tekemiseksi.[13] Systemaattisessa aineistonvalintaprosessissa ja sen raportoinnissa on hyödynnetty PRISMA-protokollaa sekä Kitchenhamin ja Breretonin ohjeita (Kuvio 1).[14]

Walshin ja Downen ohjeiden mukaisesti metasynteesi alkoi aihealueen rajaamisella tutkimuskysymysten asettamisen kautta.[15] Koska tutkimuskatsauksen tavoitteena oli tuottaa tutkittuun tietoon perustuva analyysi Yhdysvalloissa oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottavasta neuvottelutaidon opetuksesta, aihealue rajattiin koskemaan kahta pääasiallista tutkimuskysymystä:

- *Mitä* tietoja ja taitoja oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottava neuvottelutaidon opetus Yhdysvalloissa tutkimusmateriaalin perusteella sisältää?
- *Miten* tutkimusten valossa neuvottelutaitojen kannalta tärkeitä tietoja ja taitoja opetetaan oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille Yhdysvalloissa?

Aineiston primaarivaiheen laaja-alaisen haun tavoitteena oli luoda onnistuneen metasynteesin toteuttamisen kannalta perustellut hakuehdot. Ensivaiheen laaja-alainen haku tehtiin kaikkeen englanninkieliseen tutkimusmateriaaliin tieteellisen tiedon hakuun erikoistuneen Google Scholar -hakukoneen kautta. Näin vältettiin sellaisen tutkimusmateriaalin jääminen haun ulkopuolelle, joissa tutkimuksen kohdemaata ei ole selkeästi mainittu. Samalla saatiin kokonaiskuva tutkimusmateriaalin määrästä ja käsitys relevanteimmista tutkimusartikkeleista sekä siitä, missä julkaisuissa tieteellistä keskustelua aiheen ympärillä käydään.[16]

---

[11] Leary – Walker 2018, s. 530.
[12] Kallio 2006, s. 26. Kallio käyttää review-tutkimuksesta myös käsitettä ”synteettinen tutkimus”, mikä muistuttaa tutkimusmetodin yhtäläisyyksistä laadullisen meta-analyysin metasynteettisen orientaation kanssa, ks. Kallio 2006, s. 19.
[13] Ks. Walsh – Downe 2005, s. 204 ss. Metasynteesi alkaa tyypillisesti aihealueen rajaamisella tutkimuskysymysten asettamisen kautta. Tämän jälkeen suoritetaan aineiston laaja-alainen haku ja tehdään päätös siitä, mitä aineistoa otetaan mukaan tutkimukseen. Valittujen tutkimusten arvioinnin jälkeen tutkimuskatsaukseen mukaan otettu aineisto käydään läpi analyyttisesti ja tehdään metasynteesi, ks. Walsh – Downe 2005, s. 206–209.
[14] Ks. Liberati ym. 2009, s. e5 ja Kitchenham – Brereton, s. 2050–2051.
[15] ks. Walsh – Downe 2005, s. 206.
[16] Vaasa 2025. Google Scholarin käytöstä tieteellisen aineiston haussa ks. Zientek ym. 2018 ja Wirtz ym. 2022, s. 2387.

Haun tulokset osoittivat, että oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottavasta neuvottelutaidon opetuksesta on runsaasti tutkimusmateriaalia. Esimerkiksi hakusanat ”teaching AND negotiating skills AND law students” antoivat ilman rajauksia yli 700 000 osumaa. Vaikka haku rajattiin aikavälille 2000–2024, oli tuloksena edelleen kymmeniätuhansia osumia.

Synteettisen tutkimuksen merkitys korostuu tarpeessa seuloa valtaisasta tietomassasta relevanttia ja laadukasta tutkimustietoa.[17] Vaikka tavoitteena on laaja-alainen ja kattava haku, relevantin tutkimuksen suhteellinen osuus on usein pieni kattavan haun kokonaismäärästä. Ja vaikka suppeampi haku tavoittaa vain osan kaikesta tutkimuksesta, haun tarkkuus on parempi ja epärelevantteja tutkimuksia löydetään vähemmän.[18] Tutkimuksen edetessä kävi ilmi, että yhdysvaltalaista oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottavaa neuvottelutaidon opetusta koskeva relevantti tieteellinen keskustelu keskittyy erityisesti kahteen julkaisuun. Tutkimusaineisto rajattiin seuravaksi koskemaan vuosien 2000–2024 välisenä aikana *Negotiation Journal* ja *Journal of Legal Education* -julkaisuissa ilmestyneitä artikkeleita.[19] Hakutulosten kattavuutta parannettiin tekemällä hakuja myös Volter-, HeinOnline- ja Wiley Online Library -tietokannoista.

Arvioitaviksi tuli yhteensä 505 tutkimusartikkelia. Näistä otsikko- ja abstraktitason alkukarsinnan perusteella tarkempaan arviointiin tuli yhteensä 88 artikkelia. Nämä artikkelit seulottiin seuraavien valintakriteereiden perusteella:

- Julkaisu on ilmestynyt vuosina 2000–2024.
- Artikkelin fokus on Yhdysvalloissa oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottavassa neuvottelutaidon opetuksessa.
- Artikkeli käsittelee asetettuja tutkimuskysymyksiä.
- Julkaisu on laadullinen empiirinen tutkimus, kirjallisuuskatsaus tai muu vertaisarvioitu tutkimusartikkeli.

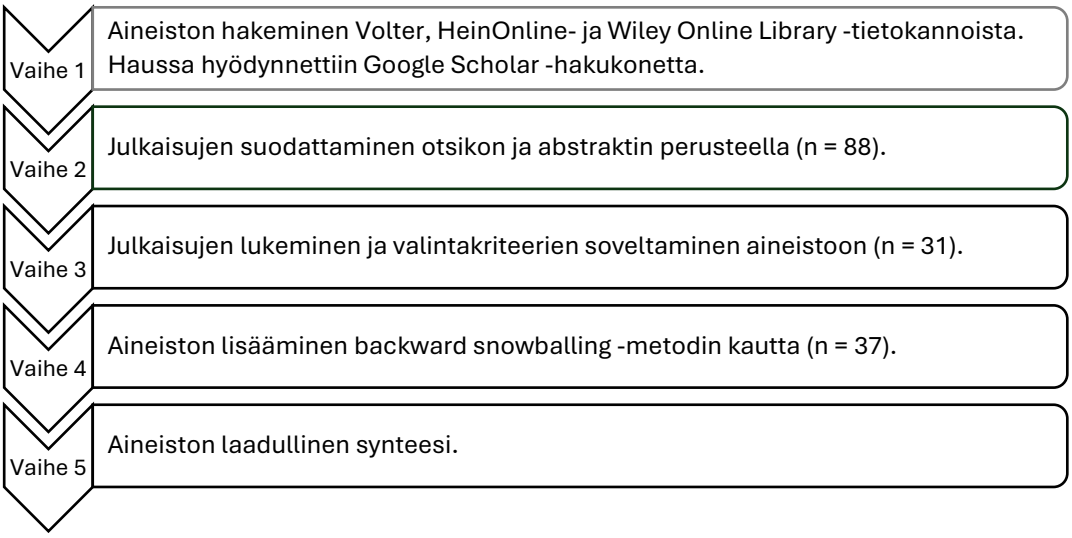
Pois jätettiin julkaisut, jotka eivät käsitelleet neuvottelutaidon opetusta oikeustieteen yliopisto-opetuksen kontekstissa tai joiden fokus oli muussa kuin yleisiin neuvottelutaitoihin liittyvien tietojen ja taitojen opetuksessa. Pois jätetyssä materiaalissa oli esimerkiksi kurssien arviointiin liittyviä tutkimusartikkeleita sekä lehtien teemanumeroiden pääkirjoituksia. Seulonnan perusteella tutkimusmateriaaliin otettiin mukaan 31 artikkelia.

Seulonnan yhteydessä tutkimusmateriaalin kattavuutta ja laaja-alaisuutta lisättiin Kitchenhamin ja Breretonin kuvamaa backward snowballing -metodia soveltamalla, käymällä läpi valikoitujen julkaisujen lähdeluettelot. Metodin kautta lisättyyn aineistoon ei kohdistettu julkaisulähderajauksia, vaan kyse oli tutkimusmateriaalista esiin nousseita ilmiöitä käsittelevistä tutkimuksista, joiden syventäminen edellytti myös muualla julkaistuun tutkimusmateriaaliin tutustumista.[20] Wohlinin ohjeita soveltamalla mukaan otettiin myös yksi 1990-luvulla julkaistu, erittäin laajasti siteerattu artikkeli, joka edusti tutkimustavoitteellisesti tärkeää näkökulmaa neuvottelutaidon opetukseen.[21]

Backward snowballing -metodin kautta tutkimusaineistoon lisättiin aineiston arvioinnin yhteydessä vielä kuusi artikkelia. Lopullisen tutkimusmateriaalin laajuudeksi tuli yhteensä 37 artikkelia.

---

[17] Kallio 2006, s. 26.
[18] ks. Tampere 2025.
[19] *Negotiation Journal* on erityisesti neuvottelutaidoille ja neuvottelutaitojen tutkimukselle omistettu akateeminen julkaisu, jonka monista tutkimusartikkeleista on tullut pakollista luettavaa yhdysvaltalaisilla neuvottelutaitoihin keskittyvillä kursseilla. Lehden julkaisut ovat alusta lähtien keskittyneet myös neuvottelutaitojen opettamisen pedagogiseen puoleen, ks. Menkel-Meadow 2009, s. 417–419. *Journal of Legal Education* -lehdessä julkaistut tutkimusartikkelit käsittelevät oikeustieteellistä opetusta monista eri näkökulmista. Lehden julkaisemisesta vastaa kaikkia Yhdysvalloissa toimivia oikeustieteellisiä oppilaitoksia edustava yhdistys, ks. JLE 2025.
[20] Kitchenham – Brereton 2013, s. 2063. Walsh ja Downe käyttävät metodista nimeä “back-tracking”, ks. Walsh – Downe 2005, s. 206.
[21] Ks. Wohlin 2014, s. 3.



Kuvio 1. Aineiston valintaprosessin eteneminen

2.2 TUTKIMUSTEN ARVIOINTI JA METASYNTEESI

Vaikka laadullisen tutkimussynteesin tekemisestä on paljon ohjeistusta, tutkimusten arviointimetodeista ei ole käyty yhtä paljon akateemista keskustelua.[22] Tutkijoista Walsh ja Downe korostavat aineiston taulukoinnin merkitystä osana laadullisen metasynteesin tekemistä.[23] Myös Alasuutari on todennut, että taulukointi on kätevä tapa esitellä se aineisto, johon laadullinen analyysi perustuu. Taulukointi osoittaa, että aineistoa käytetään systemaattisesti; ei vain niin, että siitä etsitään intuitiivista tulkintaa tukevia tekstinäytteitä.[24] Eskola ja Suoranta ovat lisäksi korostaneet teemoittelun merkitystä. Teemoittelun kautta aineistosta paikannetaan tutkimusongelman kannalta olennaiset aiheet eli teemat.[25]

Arvioinnin yhteydessä lähiluentaan valitut niin kutsutut full text -artikkelit sekä taulukoitiin että teemoiteltiin. Tutkimusmateriaalista luotiin tutkimuskatsauksen liitteeksi erillinen taulukkomuotoinen tiedonkeruulomake, johon kirjattiin tekijätietojen lisäksi tutkimuksen julkaisulähde ja -vuosi, tutkimuksen metodi ja tarkempi sisältö (Liite 1). Taulukkomuotoisen tiedonkeruulomakkeen lisäksi aineisto luokiteltiin teemakategorioihin sen mukaan, minkälaisia teemoja tutkimuksissa käsiteltiin. Teemakategoriat muodostettiin aineistosta induktiivisesti lähiluennan edetessä.

Jokainen tutkimus käsitteli vähintään yhtä teemakategoriaa, mutta yksittäinen tutkimusartikkeli voitiin luokitella myös useampaan teemakategoriaan. Tutkimukset jakautuivat teema-alueittain aakkosjärjestyksessä seuraavasti:

- Neuvottelutaidon opetuksen kehitys 17
- Opetettavat taidot 20
- Opetettavat teoreettiset viitekehykset 14
- Opetuksen suunnittelu 27
- Opiskelijoiden oppiminen 17

[22] Walsh – Downe 2005, s. 208.
[23] Walsh – Downe 2005, s. 208.
[24] Alasuutari 2011, s. 193.
[25] Eskola – Suoranta 2008, s. 174–180.

Aineiston arvioinnin jälkeen tutkimusmateriaali käytiin vielä teema-alueittain analyyttisesti läpi. Metasynteesin tekemisessä keskityttiin erityisesti tutkimuksen aluksi asetettuja tutkimuskysymyksiä koskeviin teemoihin.

Metasynteesin tulokset on kirjattu tämän tutkimusartikkelin kolmanteen lukuun. Ensin käsitellään neuvottelutaidon opetuksen yhteydessä opetettavia teoreettisia viitekehyksiä. Tämän jälkeen luodaan laadullinen yleiskatsaus opetettavia taitoja koskeviin tutkimustuloksiin. Lopuksi nostetaan esiin opetuksen tapaan liittyviä huomioita, kattaen opetuksen suunnitteluun ja opiskelijoiden oppimiseen liittyvät tutkimustulokset. Kaikista teemoista käsitellään myös tutkimusmateriaalista esiin nousseita haasteita. Neuvottelutaidon opetuksen kehitykseen liittyviä tutkimustuloksia on metasynteesin edetessä otettu mukaan soveltuvin osin.

3 TULOKSET: OIKEUSTIETEEN YLIOPISTO-OPISKELIJOILLE TARJOTTAVA NEUVOTTELUTAIDON OPETUS YHDYSVALLOISSA

3.1 OPETETTAVAT TEOREETTISET VIITEKEHYKSET

Neuvottelutaitojen opetus on monialainen kokonaisuus, joka sisältää teoriaa, tutkimusta, case-esimerkkejä ja käytännön työkaluja.[26] Opetus lainaa näkemyksiä oikeustieteen lisäksi muun muassa psykologiasta, sosiologiasta, taloustieteestä, peliteoriasta ja taiteista.[27]

Tutkimusmateriaalin perusteella neuvottelutaitojen taustalla vaikuttavien teoreettisten viitekehysten esittely on vakiintunut osa oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille Yhdysvalloissa tarjottavaa neuvottelutaidon opetusta. Kuten tutkijoista Schneider toteaa, viitekehysten avulla voidaan yksinkertaistaa erilaisia käyttäytymismalleja ja osoittaa opiskelijoille, että neuvottelijalla on neuvottelutyylin osalta vaihtoehtoja.[28]

Opetukseen vakiintuneesti sisältyvistä viitekehyksistä on jonkin verran tutkimustietoa. Fortgangin vuonna 2000 julkaistun tutkimuksen mukaan oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottavan neuvottelutaidon opetuksen yhteydessä kaikkialla Yhdysvalloissa esiteltäviä viitekehyksiä ovat ainakin kilpailullinen (*distributive*) neuvottelutyyli, periaatteellinen (*principled*) neuvottelutyyli ja nämä kaksi tyyliä yhdistävä (*integrative*) neuvottelutyyli.[29] Viimeksi mainittua neuvottelutyyliä kutsutaan tutkimusmateriaalissa myös ”neuvottelijan dilemmaksi”.[30] Neuvottelijan dilemman mukaisesti hyvä neuvottelija ei toimi pelkästään joko kilpailullisesti tai periaatteellisesti, vaan osaa sekä vaatia arvoa itselleen että luoda sitä jaettavaksi kaikille.[31]

Muutamaa vuotta myöhemmin Honeyman ja Schneider rajasivat omassa tutkimuksessaan yleiseen neuvottelutaidon opetuksen ”kaanoniin” kuuluviksi edellä mainituista viitekehyksistä vain ensimmäisen (*distributive*) ja kolmannen (*integrative*).[32]

Yleisenä tutkimusmateriaalista esiin nousevana havaintona neuvottelutaidon teoreettisia viitekehyksiä koskevan teeman kohdalla oli se, että tutkijat ovat luoneet opetusta varten myös omia viitekehyksiään. Mnookin, Peppet ja Tulumello puhuvat kolmesta jännitteestä, jotka toistuvat kaikissa neuvotteluissa.[33] Patton taas käsittelee neuvottelua niin kutsutun seitsemän elementin viitekehyksen kautta.[34] Schneider esittelee omassa tutkimuksessaan oikeustieteen professoreista muun muassa Roger Fisherin, Carrie Menkel-Meadowin ja Gerry Williamsin luomat tavat esitellä neuvottelutyylien erilaisia viitekehyksiä.[35]

[26] Mamo 2021, s. 150.
[27] Manwaring 2006, s. 85.
[28] Schneider 2012, s. 16.
[29] Fortgang 2000, s. 327–328.
[30] Ks. esim. Schneider 2012, s. 25.
[31] Ks. Fortgang 2000, s. 328 ja Schneider 2012, s. 17.
[32] Honeyman – Schneider 2004, s. 643.
[33] Mnookin - Peppet – Tulumello 1996, s. 217.
[34] Patton 2009, s. 487 ss.
[35] Schneider 2012, s. 17.

Neuvottelutaidon opetukseen sisältyvistä teoreettisista viitekehyksistä yleisimmät vaikuttavat tutkimusmateriaalin perusteella olevan Honeymanin ja Schneiderin yllä esittelemään ”kaanoniin” kuuluvat kilpailullinen (*distributive*) ja ”neuvottelijan dilemmaan” liitetty neuvottelutyyli (*integrative*). Näihin kahteen viitekehykseen viitataan tutkimusmateriaalissa yleisesti myös sellaisissa artikkeleissa, jotka eivät ensisijaiselta teemaltaan käsittele neuvottelutaidon opetuksen teoriapohjaa.[36]

Teoreettisiin viitekehyksiin liittyy kiinteästi myös erilaisia teoreettisia käsitteitä.[37] Tällaisia ovat esimerkiksi BATNA ja ZOPA.[38] Käsitteiden vakiintuneisuudesta kertoo paljon se, että molempiin viitataan tutkimusmateriaalissa selittämättä käsitteen merkitystä.[39] Kuten tutkijoista Honeyman toteaa, yhdysvaltalaiset käsitteet ovat läpäisseet neuvottelutaidon opetuksen läpikotaisin; ”*from soup to nuts*”.[40]

3.2 TEOREETTISTEN VIITEKEHYSTEN HAASTEET

Teoreettisten viitekehysten kautta voidaan käsitellä suurta määrää tietoa. Teoreettisessa tieto-opetuksessa on tutkimusten mukaan kuitenkin myös heikkoutensa. Kuten Schneider korostaa, pelkkiin teoreettisiin viitekehyksiin nojaaminen saattaa kannustaa opiskelijoita luottamaan liian yksinkertaisiin yleistyksiin eri neuvottelutyyleistä.[41]

Koska neuvottelutaidon opettajat voivat päättää opetuksen sisällöstä Yhdysvalloissa varsin vapaasti, tutkijoista Lande pitää vaarana sitä, että neuvottelutaidon opettaja valitsee esiteltäväksi joko liian laajan tai liian suppean teoriapohjan.[42] Liian suppean teoriapohjan valinneella opettajalla voi tällöin olla niin kutsuttu piilotettu agenda omien käsitystensä vahvistamiseksi.[43] Schneider myös muistuttaa, että eri tutkijat saattavat puhua viitekehyksistä joko neuvottelutyyleinä tai neuvottelemiseen liittyvinä asenteina, ja että jotkut tutkijat käyttävät samaa asiaa tarkoittavista viitekehyksistä myös toisistaan poikkeavia nimityksiä.[44] Movius argumentoi, ettei opetus oikeastaan edes sisällä yhtään varsinaista teoreettista viitekehystä, vaan kyse on erilaisten neuvotelutekniikoiden ja -taktiikoiden opettamisesta.[45] Samaan aiheeseen liittyen Patton painottaa, ettei ole olemassa vain yhtä oikeaa tapaa jäsennellä eri neuvottelutyylejä.[46]

Koska neuvottelujen konteksteissa on suuria eroja, on alalla ymmärretty teorioiden heikkous niiden kyvyssä toimia yleispätevinä yleistyksinä. Kuten Schneider toteaa, sillä, mitä taitoja neuvottelija eri tilanteissa käyttää, on huomattavasti enemmän merkitystä kuin sillä, miten neuvottelijan neuvottelutyyli nimetään.[47]

3.3 OPETETTAVAT TAIDOT

Teoreettisten viitekehysten erottaminen muista opiskelijoille opetettavista taidoista on tutkimusmateriaalin perusteella tyypillistä Yhdysvalloissa oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottavalle neuvottelutaidon

[36] Ks. esim. Brown 2012, s. 80 sekä Ebner 2016, s. 246 ja McAdoo – Manwaring 2009, s. 199.
[37] Fortgang 2000, s. 326.
[38] BATNA on lyhenne sanoista *Best Alternative To a Negotiated Agreement* ja viittaa neuvottelijan ”parhaaseen varasuunnitelmaan”. Mitä parempi BATNA neuvottelijalla on, sitä parempi on hänen neuvotteluasemansa, ks. Fisher – Ury – Patton 2012, s. 102. ZOPA on lyhenne sanoista *Zone of Possible Agreement* ja viittaa siihen alueeseen, jossa neuvottelijoiden etukäteen asettamat vähimmäis- ja enimmäistavoitteet “kohtaavat”, ks. Mnookin – Peppet – Tulumello 2000, s. 20.
[39] BATNA:n osalta ks. esim. Ebner – Greenberg 2020, s. 549 sekä Honeyman – Schneider 2004, s. 644. ZOPA:n osalta ks. Wheeler 2015, s. 480 ja Fortgang 2000, s. 328.
[40] Honeyman – Coben – De Palo 2009, s. 143.
[41] Schneider 2012, s. 37.
[42] Lande ym. 2012, s. 311.
[43] Lande ym. 2012, s. 311.
[44] Schneider 2012, s. 20–21.
[45] Movius 2008, s. 516.
[46] Patton 2009, s. 488.
[47] Schneider 2012, s. 13–14.

opetukselle.[48] Tehokkaimmat neuvottelijat kuitenkin mukauttavat käytöstään neuvottelujen aikana.[49] Siksi on tärkeää purkaa erilaiset neuvottelutyylit erilaisiksi neuvottelutilanteessa tarpeellisiksi taidoiksi.[50] Kuten Williams, Farmer ja Manwaring ovat todenneet, neuvottelutaitojen yhteydessä "teoria" ja "taidot" eivät aina ole toisistaan selvästi erotettavissa olevia kategorioita. Sekä ymmärrys prosesseista että ihmissuhdetaidot ja analyyttisyys ovat osa hyviä neuvottelutaitoja.[51]

Siinä, missä neuvottelutaidon opetuksen teoreettinen perusta on melko vakiintunutta, on taito-opetuksen skaala tutkimusmateriaalin perusteella laajempi. Voidaan puhua monitaitoisuudesta, missä hyvät neuvottelutaidot ovat yhdistelmä hyvin monenlaisia taitoja. Kuten Reilly toteaa, jokainen keskustelu on potentiaalinen neuvottelu.[52] Neuvottelemisessa tarvittavat taidot ovat käytännössä samoja kuin missä tahansa ihmisten välisessä vuorovaikutuksessa. Ebner toteaakin opetettavien taitojen olevan ”elämän perustaitoja”.[53]

Vuonna 2004 tutkijat Honeyman ja Schneider julkaisivat tutkimuksensa neuvottelutaidon opetuksen yleisestä ”kaanonista”. Siihen tutkijat katsoivat taito-opetuksen osalta kuuluviksi ymmärryksen neuvottelijalle luontaisesta käyttäytymistyylistä, vuorovaikutustaidot kuten kuuntelemisen ja puhumisen, taidon luoda erilaisia vaihtoehtoja neuvottelutilanteessa sekä ymmärryksen neuvotteluun valmistautumisen tärkeydestä.[54] Tutkijoista Patton on myöhemmin jakanut hyvän neuvottelijan tarvitsemat taidot vielä ”mikrotaitoihin”, joita aktiivisen kuuntelemisen kohdalla ovat kyky esittää kysymyksiä, ilmaista asia omin sanoin sekä osoittaa empatiaa.[55]

Oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille opetettavia taitoja on tutkimusmateriaalissa pyritty jäsentelemään myös toisin. Esimerkiksi Schneider pitää tehokkaan neuvottelijan kannalta tärkeinä opiskelijoille opetettavina taitoina *vakuuttavuutta* eli kykyä argumentoida omaa asiaansa, *empatiaa* eli taitoa sekä kuunnella että esittää kysymyksiä ja *joustavuutta* eli kykyä toimia tarpeen mukaan vakuuttavasti tai empaattisesti sekä luoda vaihtoehtoisia ratkaisumalleja.[56] Näitä kolmea taitoa Schneider kutsuu ”tehokkuuden kolmioksi”.[57]

Schneiderin kanssa samoilla linjoilla on muun muassa Mnookin. Jo 1990-luvulla Mnookin, Peppet ja Tulumello korostivat neuvottelijan kykyä sekä osoittaa empatiaa neuvottelukumppanin tarpeita kohtaan että toimia vakuuttavasti omia tarpeitaan ajaakseen.[58] Vakuuttavuus ja empaattisuus ovat taitoja, joiden avulla neuvottelija voi sekä saada arvoa itselleen että luoda sitä jaettavaksi kaikille osapuolille. Tutkijoiden mukaan näiden neuvottelijan dilemmaksi kutsuttujen taitojen hallitseminen saattaa vaatia aiemmin opittujen toimintamallien muuttamista.[59]

Neuvottelijan dilemman kohdalla ollaan hyvien neuvottelutaitojen ja monitaitoisuuden ytimessä. Esimerkiksi Schneiderin tutkimusten mukaan tehokas neuvottelija on ennemmin kommunikoiva ja eettinen kuin itsepäinen.[60] Mnookin, Peppet ja Tulumello korostavat, että arvon vaatimisen osalta neuvottelijalla pitää olla kyky ilmaista omia tarpeitaan ja tavoitteitaan sekä vaatia niiden toteutumista.[61] Vakuuttavuuden toteuttamiseksi neuvottelijalla pitää myös olla käsitys sekä omasta että toisen osapuolen BATNA:sta ja riittävästi asiantuntemusta.[62]

---

[48] Ks. esim. Fortgang 2000, s. 326–327 ja Honeyman – Schneider 2004, s. 643.
[49] Schneider 2012, s. 23.
[50] Schneider 2012, s. 22.
[51] Williams – Farmer – Manwaring 2008, s. 82.
[52] Reilly 2005, s. 308.
[53] Ebner 2016, s. 231.
[54] Honeyman – Schneider 2004, s. 643–644.
[55] Patton 2009, s. 489.
[56] Schneider 2012, s. 26.
[57] Schneider 2012, s. 26.
[58] Mnookin – Peppet – Tulumello 1996, s. 218.
[59] Mnookin – Peppet – Tulumello 1996, s. 226.
[60] Schneider 2012, s. 38.
[61] Mnookin – Peppet – Tulumello 1996, s. 221.
[62] Schneider 2012, s. 28. BATNA:n määritelmä ks. edellä alaviite 38.

Tutkimuskirjallisuudessa ollaan varsin yksimielisiä siitä, että hyvä neuvottelija vahvistaa osaamistaan sekä vakuuttavuuden että empatian alueilla.[63] Hän tasapainottelee arvon luomisen ja omissa vaatimuksissa pysymisen välillä.[64] Kyse on tietoisesta erilaisten taitojen käytöstä, jotta neuvottelija voi sekä vaatia arvoa itselleen että luoda sitä jaettavaksi neuvottelijoiden kesken.[65] Tähän liittyen neuvottelijan on tutkimusmateriaalin perusteella tärkeää myös ymmärtää itselleen ominaista käytöstä.[66]

Itsetuntemuksen kautta opiskelija ymmärtää paremmin, mitä käyttäytymismalleja hänen kannattaa säilyttää, mitä tarkentaa, mitä lisätä ja miten olla valmis muokkaamaan toimintaansa kunkin neuvottelutilanteen erityispiirteiden mukaan.[67] Kuten tutkijoista Manwaring toteaa, ymmärrys itselle tyypillisestä neuvottelutyylistä on ensimmäinen edellytys sille, että neuvottelija voi neuvottelutilanteessa valita toisenlaisen tavan toimia.[68]

Myös erilaiset vuorovaikutus- ja tunnetaidot ovat osa oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottavaa neuvottelutaidon opetusta Yhdysvalloissa. Kuten Reilly toteaa, tullakseen tehokkaammaksi juristiksi, neuvottelijaksi ja ongelmien ratkaisijaksi, oikeustieteen opiskelijan pitää oppia luomaan yhteyttä – esimerkiksi luottamusta, kunnioitusta ja yhteistyöhalua - toisten ihmisten kanssa.[69]

Jokainen neuvottelija haluaa kertoa oman ”tarinansa” toiselle ja kokea tulevansa kuulluksi.[70] Vuorovaikutustaitoja ovatkin esimerkiksi kuunteleminen ja puhuminen.[71] Vuorovaikutustaitojen osalta yksi oikeustieteen opiskelijoille suunnatun neuvottelutaidon opetuksen erityispiirre on tutkimusten mukaan myös se, että opetuksessa huomioidaan juristin ja asiakkaan välinen suhde ja keskitytään myös asiakkaan haastattelemiseen ja ohjeistamiseen liittyviin taitoihin.[72]

Tunnetaitoja ovat esimerkiksi toisen osapuolen tunteen tunnistaminen, tunteiden taustalla vaikuttavien syiden ymmärtäminen sekä omien tunteiden hallitseminen.[73] Myös tunnetaitojen kehittäminen auttaa oikeustieteen opiskelijaa luomaan paremman yhteyden asiakkaansa kanssa.[74]

Tunnetaidot ja neuvottelijan vakuuttavuus liittyvät myös Freshmanin ja Guthrien pohdintoihin tavoitteen asettamisesta ja neuvottelujen onnistumisesta. Heidän mukaansa neuvottelijan tulee osata asettaa konkreettinen neuvottelutavoitteensa riittävän korkealle, mutta kiinnittää huomiota myös emotionaalisiin reaktioihin. Myös tunteet ovat osa neuvottelujen ”onnistumista”.[75] Tämä on erityisen tärkeää, koska – kuten Kirgis huomauttaa - juristin ammatissa on tyypillistä, että neuvottelujen tavoitteen asettaa joku muu kuin juristi itse.[76]

Taitoja tarvitaan myös toisen osapuolen neuvottelutaktiikan hallitsemisessa. Manwaringin mukaan neuvottelijan tulee ymmärtää toisen osapuolen taktiikkaa, jotta hän voi analysoida ja kontrolloida sitä tapaa, jolla taktikointiin kannattaa vastata.[77] Kuten Kirgis toteaa, juristit joutuvat ammatissaan erittäin todennäköisesti tekemisiin kilpailullisen neuvottelutyylin kanssa. Siksi neuvottelutaidon opettajilla on velvollisuus valmistaa opiskelijat kohtamaan ”tiukka” neuvottelija.[78] Kilpailullinen taktikointi kannattaa Manwaringin mukaan yleensä silloin, kun toinen osapuoli reagoi taktikointiin ilman tietoista analyysiä ja unohtaa samalla oman

[63] Mnookin – Peppet – Tulumello 1996, s. 218.
[64] Fortgang 2000, s. 328.
[65] Schneider 2012, s. 25.
[66] Honeyman – Schneider 2004, s. 643–644.
[67] Susskind 2015, s. 462.
[68] Manwaring 2006, s. 80.
[69] Reilly 2005, s. 311.
[70] Mnookin – Peppet – Tulumello 1996, s. 220 ja Schneider 2012, s. 29.
[71] Honeyman – Schneider 2004, s. 643.
[72] Fortgang 2000, s. 330.
[73] Reilly 2005, s. 303.
[74] Reilly 2005, s. 310.
[75] Freshman – Guthrie 2009, s. 223–224.
[76] Kirgis 2012, s. 106.
[77] Manwaring 2006, s. 78.
[78] Kirgis 2012, s. 94.

alkuperäisen tarkoituksensa.[79] Toisaalta, kuten Mnookin, Peppet ja Tulumello ovat todenneet, neuvottelijan dilemman eli arvon vaatimisen ja luomisen välisen jännitteen hallitseminen ja tietoinen käyttö kannattaa silloinkin, kun neuvottelujen toinen osapuoli ei ole näissä taidoissa yhtä taitava.[80] Myös Hackley painottaa, että lähtöasetelmiin perustuvan asennoitumisen sijaan neuvottelijan tulee keskittyä taustalla vaikuttaviin tarpeisiin.[81]

Tutkimusmateriaalissa korostetaan, että mitä enemmän erilaisia taitoja neuvottelijalla on työkalupakissaan, sitä paremmin hän osaa valmistautua, aloittaa, vastata ja päättää neuvottelut.[82] Kuten Balachandra on todennut, jazzmuusikon tavoin neuvottelijan on hallittava monia taitoja, jotka hän voi ottaa joustavasti käyttöön aina tilanteen vaatiessa.[83] Menkel-Meadow liittää taito-opetukseen myös ajatuksen sukupuolen vaikutuksesta neuvottelussa. Hänen mukaansa neuvottelijan sukupuoleen mahdollisesti liitettävät stereotypiat ja ennakkoasenteet vähenevät, kun kaikilla neuvottelijoilla – sukupuolesta riippumatta – on laajasti erilaisia taitoja käytössään.[84]

3.4 TAITO-OPETUKSEN HAASTEET

Tutkimus on osoittanut, ettei ammatissa toimivan juristin työvuosien määrä korreloi hänen neuvottelutaitojensa kanssa.[85] Neuvottelutaidot eivät automaattisesti parane neuvottelukokemuksen karttuessa, vaan niitä pitää tietoisesti opetella. Neuvottelutaitojen opetuksen erityisenä haasteena onkin se, miten opiskelijat saadaan todella viemään koulutuksen yhteydessä oppimansa taidot käytännön työelämään.[86]

Edes pelkkä taitojen opettaminen ei riitä, vaan määräävää on se, miten neuvottelutaitoja opetetaan.87 Yksittäisten mikrotaitojenkaan harjoittaminen ei todennäköisesti tee ihmisestä asiantuntevaa neuvottelijaa, vaan asiantuntemus edellyttää myös kykyä yhdistellä eri taitoja ja ymmärtää, milloin ja miten niitä käytetään.88 Kuten Kirgis asian ilmaisee, ei ole olemassa vain yhtä oikeaa tapaa neuvotella.[89]

Oikeustieteen opiskelijoille tarjottavan neuvottelutaidon opetuksen fokus on ollut ongelmien ratkaisemiseen keskittyvien taitojen opettamisessa. Tämä lähestymistyyli on tutkimusten mukaan avain parempiin neuvottelutuloksiin.[90] Hyvät neuvottelutaidot liittyvät luontaisesti sopimusten tekemiseen myös riita-asioiden ulkopuolella.[91] Yhdysvaltojen poliittinen tilanne on tutkimusten mukaan kuitenkin asettanut tämän lähestymistavan viime vuosina kritiikin kohteeksi.

Vaikka tutkimusmateriaalissa ei aineiston rajausten takia ole aineistoa presidentti Trumpin nykyiseltä kaudelta, näkyy tutkimusmateriaalista se, miten Donald Trumpin nousu presidentiksi on jo hänen ensimmäisellä kaudellaan vaikuttanut oikeustieteen opiskelijoiden käytökseen ja lisännyt kilpailullisen neuvottelutyylin käyttöä.[92] Erityisesti miespuoliset opiskelijat ovat tutkimusmateriaalin mukaan alkaneet käyttäytyä opetuksen yhteydessä tehtävissä neuvotteluharjoituksissa aiempaa aggressiivisemmin. Schneiderin mukaan kilpailullinen neuvottelutyyli on saanut lisää jalansijaa, kun maan johdossa on erittäin kilpailullisesti käyttäytyvä henkilö, joka on ilmoittanut olevansa erinomainen neuvottelija.[93] Tutkijat ovatkin huolissaan siitä, vaikuttaako maan

[79] Manwaring 2006, s. 79.
[80] Mnookin – Peppet – Tulumello 1996, s. 226.
[81] Hackley 2007, s. 464.
[82] Schneider 2012, s. 27.
[83] Balachandra ym. 2005, s. 440.
[84] Menkel-Meadow 2000, s. 370.
[85] Ks. Williams – Farmer – Manwaring 2008, s. 73.
[86] McAdoo – Manwaring 2009, s. 197.
[87] Mamo 2021, s. 149.
[88] Williams – Farmer – Manwaring 2008, s. 84–85.
[89] Kirgis 2012, s. 113.
[90] Schneider 2019, s. 215.
[91] Goforth 2017, s. 911.
[92] Schneider 2019, s. 216.
[93] Schneider 2019, s. 216.

poliittinen ilmapiiri ja erityisesti presidentti Trumpin käytös opiskelijoiden suhtautumiseen neuvottelutaitojen opetusta kohtaan. Huolena on esimerkiksi, että neuvottelutaidon opetukseen sisältyvä taito-opetus ja puhe eettisyyden merkityksestä kyseenalaistetaan ja arvon vaatimiseen liittyvät taidot aletaan nähdä arvon luomiseen tähtääviä taitoja tärkeämpinä.[94]

3.5 OPETUKSEN TAVAT

Neuvottelutaidon opetuksen pedagogiikkaan eli siihen, *miten* neuvottelutaitoja kannattaa opettaa, kiinnitetään tutkimusmateriaalissa paljon huomiota. Kuten Patton korostaa, on eri asia esitellä opiskelijoille neuvottelutaitoja koskevaa tutkimusta kuin todella tehdä heistä parempia neuvottelijoita.[95] Myös McAdoo ja Manwaring ovat korostaneet, että neuvottelutaidon opetuksen tavoitteet tulee asettaa sen mukaan, mitä opiskelijan halutaan osaavan kurssin jälkeen tehdä; ei sen mukaan, mitä kaikkea opettaja haluaa kurssin aikana ehtiä käsitellä.[96]

Se tapa, jolla neuvottelutaitoja Yhdysvalloissa oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille opetetaan, kehittyy jatkuvasti. Tutkijoista Bordone ja Wheeler jakavat neuvottelutaidon opetuksen ajallisiin jaksoihin, joista käytetään nimityksiä ”Negotiation 1.0” ja ”Negotiation 2.0”.[97] Tämän ajatuksen mukaisesti ”ensimmäisen sukupolven” neuvottelukoulutuksessa panostettiin enemmän teoriaan ja erilaisten käsitteiden opettamiseen, kun taas neuvottelutaidon opetuksen 2.0-versiossa alettiin miettiä enemmän sitä, miten opiskelija varmasti oppii sen, mitä hänelle opetetaan.[98] Wheeler käyttää lisäksi ilmausta ”Negotiation 3.0”, millä hän viittaa neuvottelutaidon opetuksen siirtymiseen verkkoympäristöön.[99]

Tutkimusmateriaalista esiin nousevia oppimisen tapaan liittyviä ilmiöitä ovat erityisesti opetuksen *kokemuksellisuus* ja *opiskelijakeskeisyys*.

Kokemuksellisen oppimisen mahdollistaminen on yksi oikeustieteen opiskelijoille Yhdysvalloissa tarjottavan neuvottelutaidon opetuksen pedagogisista perusajatuksista.[100] Kuten Mamo muistuttaa, alun perin kasvatustieteilijä John Deweyn kehittämän kokemuksellisen oppimisen teorian mukaan oppiminen tapahtuu vasta, kun opiskelijat saavat prosessoida kokemuksiaan.[101] Kokemuksellinen oppiminen toteutuu esimerkiksi siten, ettei opetus sisällä pelkkää teoriaa vaan myös konkreettisia harjoituksia, palautetta, uusien johtopäätösten tekemistä ja oman osaamisen arviointia.[102]

Neuvotteluharjoitukset tai *simulaatiot*, kuten niitä tutkimusmateriaalissa pääsääntöisesti kutsutaan, ovat tärkeä osa kokemuksellisen oppimisen mallia.[103] Vuonna 2000 julkaistun tutkimuksen mukaan simulaatiot olivat kaikkialla ”erittäin vahvasti käytössä” osana oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottavaa neuvottelutaidon opetusta.[104]

Simulaatioksi kutsutaan roolipeliä, jossa osallistujat esittävät rooleja heille ennalta annettujen tietojen ja ohjeiden perusteella.[105] Simulaatioiden avulla harjoitellaan hyvin monenlaisia taitoja, kuten tiedon keräämistä, kysymysten esittämistä, arvon luomista ja kuuntelemista.[106] Myös esimerkiksi tunnetaitoja voidaan harjoitella simulaatioiden kautta.[107] Opetuskäyttöön tarkoitettuja, valmiiksi käsikirjoitettuja simulaatioita löytyy

[94] Ks. mm. Mamo 2021, s. 151.
[95] Patton 2009, s. 482.
[96] McAdoo – Manwaring 2009, s. 197.
[97] Ks. esim. Bordone – Viscomi 2015, s. 68 ja Wheeler 2015, s. 479 ja s. 480.
[98] Wheeler 2015, s. 479–480.
[99] Wheeler 2015, s. 488.
[100] Ks. esim. Fortgang 2000, s. 327 ja Reilly 2005, s. 304.
[101] Mamo 2021, s. 153.
[102] Fortgang 2000, s. 326–327.
[103] Fortgang 2000, s. 327.
[104] Fortgang 2000, s. 327.
[105] Ks. Druckman – Ebner 2013, s. 88 (1. alaviite).
[106] McAdoo – Manwaring 2009, s. 199.
[107] Reilly 2005, s. 305 ss.

verkkokirjastoista sekä ilmaiseksi että maksullisina versioina.[108] Yliopistot tarjoavat opettajien käyttöön erilaisia ”simulaatiopankkeja”.[109] Simuloitujen neuvotteluharjoitusten vahvuus on siinä, että ne tarjoavat mahdollisuuden aktiiviseen osallistumiseen sekä kokemuksen, jonka kautta erilaiset käsitteet ja taidot muuttuvat teoriasta käytännöksi.[110]

Kokemuksellinen oppiminen ei ole pelkästään neuvotteluharjoitusten teettämistä opiskelijoilla, vaan kattaa laajasti myös opetustilanteen ”kokemisen”.[111] Siksi neuvottelutaidon opetuksen taustalla vaikuttaa myös ajatus *opiskelijakeskeisestä* opettamisesta.[112] Kuten tutkijoista Nelken toteaa, aktiivisen oppimisprosessin kehittäminen ja ylläpitäminen vaatii sekä enemmän joustavuutta opettajalta että enemmän osallistumista opiskelijalta. Opettaja on vastuussa sekä sisällöstä että prosessista ja täyttää velvollisuutensa parhaiten luomalla ilmapiirin, jossa opiskelijat vastaavat suurimmalta osin luennolla tapahtuvasta puhumisesta ja tekevät tärkeimmät huomionsa keskustelun aikana.[113]

Opiskelijakeskeisyyteen liittyy myös Nelkenin ajatus siitä, että oppimisen varmistamiseksi opiskelijoiden ennakkokäsitykset on kurssin aluksi hyvä selvittää. Näin opettaja ymmärtää, millaisista käytösmalleista opiskelijoiden pitää ehkä oppia pois.[114] Tutkijoista Reilly, Schneider ja Hinshaw nostavat esiin oikeustieteen opiskelijoiden ennakkoasenteita neuvottelutaidon opetusta kohtaan. Reillyn mukaan opiskelijat toivovat kurssin avulla oppivansa tietyn strategian ja tulevansa ”tiukoiksi neuvottelijoiksi”.[115] Schneider esittää tähän syyksi sitä, että moni oikeustieteen opiskelija on ennen opiskelujaan altistunut juristiprofessiolle lähinnä elokuvien kautta. Niissä juristit esitetään kilpailullisina hahmoina, joille tärkeintä on vallan osoittaminen.[116] Hinshawin mukaan asenne on looginen, koska kilpailullisuus liittyy jo siihen prosessiin, jonka kautta oikeustieteen opiskelijaksi päästään, ja jatkuu tenttimisessä ja opintomenestyksen arvioimisessa.[117] Toisaalta, kuten Patton huomauttaa, on helpompi lisätä taitoja jo opittujen päälle kuin saada entiset taidot korvattua kokonaan uusilla.[118]

Tutkijoista Movius on tutkinut neuvottelutaidon opetuksen tehokkuutta. Hänen mukaansa case-esimerkit ja niin kutsuttu tarkkaileva oppiminen (*observational learning*) ovat neuvottelutaitojen opetuksen yhteydessä tehokkaampia oppimisen muotoja kuin luennot ja pelkkä tietojen jakaminen.[119] Moviuksen mukaan tarkkaileva oppiminen tapahtuu simulaatioiden avulla.[120]

Tarkkailevan oppimisen varmistamiseksi moni tutkija käyttää opetuksensa osana otteita suosituista elokuvista ja televisio-ohjelmista. Ne tarjoavat mahdollisuuksia tarkkailla ihmisiä keskellä neuvotteluja tai konfliktitilanteita, vaikkakin kohtaukset elokuvista ja televisiosta voivat paikoin olla jopa liian dramaattisia ja epärealistisia.[121] Esimerkiksi Hackley nostaa esiin näyttelijä Henry Fondan tähdittämän elokuvan ”Valamiesten ratkaisu”, joka kuvaa hänen mukaansa tehokkaasti niitä työkaluja, joita neuvottelijalla on käytettävissään, sekä havainnollistaa tiettyjä neuvottelutaitoihin liittyviä käsitteitä.[122] Neuvottelutaidon opetuksen tarpeisiin on myös luotu erilaisia videotyökaluja.[123]

---

[108] Druckman – Ebner 2013, s. 64.
[109] Fortgang 2000, s. 334.
[110] Reilly 2005, s. 305.
[111] Nelken 2009, s. 191.
[112] Nelken 2009, s. 183.
[113] Nelken 2009, s. 186.
[114] Nelken 2009, s. 184.
[115] Reilly 2005, s. 308 ja s. 313 (6. alaviite).
[116] Schneider 2002, s. 146.
[117] Hinshaw 2013, s. 87.
[118] Patton 2009, s. 491.
[119] Movius 2008, s. 527.
[120] Movius 2008, s. 520.
[121] Bordone – Carr 2013, s. 465.
[122] Hackley 2007, s. 463.
[123] Bordone ja Carr esittelevät nk. *Critical Decisions in Negotiation* -videon, joka sisältää ennalta käsikirjoittamattomia neuvotteluja ja kuvaa todellisia asianajajia työssään. Neuvottelutaidon opettajat voivat käyttää videota joko

Kokemuksellisen oppimisen syventämiseksi Williams ym. puhuu tavoitteellisesta harjoittelusta (*deliberate practice*), joka on ammattimuusikoilta ja huippu-urheilusta lainattu oppimisen malli.[124] Oppiakseen uuden taidon opiskelijan tulee tämän ajatuksen mukaisesti harjoitella *tarkkaan määrättyä tehtävää*, joka on *haastava mutta saavutettavissa* ja jonka tekemisestä opiskelija saa *välitöntä palautetta*, jotta hän voi *korjata virheensä* ja *toistaa harjoitusta, kunnes suorituksesta tulee rutiininomainen*.[125] Tavoitteellisen harjoittelun mahdollistamiseksi McAdoo ja Manwaring suosittelevat neuvotteluharjoitusten videoimista.[126] Vaikka videon katsominen voi tuntua opiskelijasta hankalalta, metodi mahdollistaa tutkimusten mukaan sellaisten havaintojen tekemisen, jotka olisivat muuten jääneet opiskelijalta huomaamatta.[127] Myös Bordone ja Carr vahvistavat, että simulaatioiden videoiminen on avainasemassa, kun opiskelijan halutaan osaavan tuoda neuvottelutaitoihin liittyvää teoriaa käytäntöön.[128] Ebner korostaa, että pedagogisesti tehokas simulaation käyttö edellyttää hyvää palautteenantoprosessia.[129] McAdoo ja Manwaring muistuttavat, että palaute voi tulla myös opiskelijoiden oman itsereflektoinnin kautta.[130]

Opiskelijakeskeisyyteen liittyviä muita tutkimusmateriaalista esiin nousevia neuvottelutaidon opetuksessa käytettäviä työkaluja ovat niin kutsuttu Interpersonal Skills Exercise (jatkossa IPS) sekä Thomas-Kilmannin konfliktimalli (Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument, jatkossa TKI-malli).[131]

Harvard Law Schoolin terapeuttien ja ohjaajien yhteistyönä kehittämä IPS kattaa joukon harjoituksia, jotka yhdistävät roolileikkejä, videonauhoituksia ja tiettyjä psykodraaman ominaisuuksia auttaakseen kutakin opiskelijaa harjoittelemaan juuri niitä vuorovaikutustaitoja, jotka hän kokee itselleen vaikeiksi.[132] TKI-malli taas tunnistaa viisi erilaista neuvottelutyyliä toisaalta sen mukaan, kuinka vahvasti neuvottelija pyrkii luontaisesti konfliktitilanteessa toteuttamaan omat tarpeensa (vakuuttavuus) ja toisaalta sen mukaan, kuinka paljon hän on kiinnostunut toisen tarpeiden täyttämisestä (yhteistyöhalukkuus/empatia).[133] TKI-mallin avulla voidaan auttaa opiskelijaa ymmärtämään, millainen on hänen luontainen neuvottelutyylinsä ja suhtautumisensa konflikteihin.[134] Kun opiskelija ymmärtää paremmin itselleen luontaista käyttäytymistyyliä, on hänen tutkimusten mukaan helpompi herkistyä tavoille, joilla hän voi ratkaista neuvottelijan dilemman, eli jännitteen arvon vaatimisen ja arvon luomisen välillä.[135] TKI-malli tekee näkyviksi ne vaihtoehdot ja tyylivalinnat, jotka neuvottelijalla on käytettävissään.[136] TKI-malli toimii lisäksi viitekehyksenä, jonka avulla voidaan esitellä erilaisia neuvottelutyylejä teoreettisella tasolla.[137] Mallin avulla voidaan havainnollistaa neuvottelijan dilemmaksi kutsutun arvon vaatimisen ja arvon luomisen välistä eroa ja dilemman hallitsemiseen liittyviä taitoja.[138]

Vaikka neuvottelutaidon opetukseen liittyvät teoreettiset viitekehykset selkeytyvät esimerkiksi simulaatioiden ja TKI-mallin avulla, tutkijoista muun muassa Williams toteaa, että teoreettista sisältöä voidaan edelleen opettaa niin kutsutuilla perinteisillä, sisältölähtöisillä opetusmenetelmillä.[139] Siinä, missä kirjallista

---

kokonaisuudessaan tai erillisissä osissa, mm. osoittaakseen erilaisia neuvotteluihin liittyviä teoreettisia lähestymistapoja ja taitoja. Ks. Bordone – Carr 2013, s. 466.

[124] Williams – Farmer – Manwaring 2008, s. 73.

[125] Williams – Farmer – Manwaring 2008, s. 74.

[126] McAdoo – Manwaring 2009, s. 205.

[127] Moffitt 2004, s. 107.

[128] Bordone – Carr 2013, s. 464.

[129] Ebner 2016, s. 253.

[130] McAdoo – Manwaring 2009, s. 210.

[131] Ks. esim. Brown 2012 ja Schneider 2012.

[132] Bordone 2000, s. 377.

[133] Brown 2012, s. 82.

[134] Brown 2012, s. 80.

[135] Brown 2012, s. 83.

[136] Schneider 2012, s. 23–24.

[137] Ks. esim. Schneider 2012, s. 24.

[138] Mnookin – Peppet – Tulumello 1996, s. 227.

[139] Williams – Farmer – Manwaring 2008, s. 72. Williams, Farmer ja Manwaringin mukaan "perinteinen" opetus sisältää esim. kirjallista teoriaopetusta ja "ei-perinteinen" opetus liittyy mm. taito-opetuksen yhteydessä tehtäviin simulaatioihin, ks. Williams – Farmer – Manwaring 2008, s. 72–73.

opetusmateriaalia vielä 1980-luvulla oli varsin vähän, on erilaista opiskelijoilla luetettavaa kirjallisuutta ja neuvottelutaidon opettajille tarkoitettua kirjallista materiaalia nykyään saatavilla erittäin paljon.[140] Uutta opetusmateriaalia tuotetaan jatkuvasti, ja alan tutkijat myös levittävät siitä toisilleen tietoa tutkimusmateriaalin kautta.[141]

3.6 OPETUKSEN TAPAAN LIITTYVÄT HAASTEET

Tutkimusmateriaalista ilmenee, että neuvottelutaidon opetus on opettajien näkökulmasta usein hyvin mielekästä. Koska opetus perustuu konkreettisten taitojen kehittämiseen, ovat opiskelijat yleensä hyvin innostuneita aiheesta.[142] Toisaalta neuvottelutaidon opetuksen suunnitteleminen on haastavaa. Aiheen laajuudesta johtuen neuvottelutaidon opettajan on tehtävä useita tärkeitä valintoja kurssia suunnitellessaan.[143]

Movius nostaa esiin sitä ongelmaa, ettei erilaisten opetuksen tapojen tehokkuudesta ole vielä riittävästi tutkimustietoa.[144] Vaikka opetus perustuu edelleen vahvasti simulaatioiden käyttöön, liittyy niihin tutkimusmateriaalin perusteella myös useita kysymyksiä. Esimerkiksi Druckmanin ja Ebnerin mukaan simulaatiot eivät välttämättä ole tehokas tapa saavuttaa *kaikkia* opetuksen tavoitteita.[145] Lisäksi toisen henkilön ”näytteleminen” saattaa heidän mukaansa joissain kulttuurisissa yhteyksissä olla epäkunnioittavaa.[146] Kirgis muistuttaa, etteivät simulaatiot korvaa todellista neuvottelutilannetta ja Balachandra toteaa, etteivät simulaatiot välttämättä tarjoa riittävästi mahdollisuuksia muun muassa strategiselle improvisoinnille.[147] Druckman ja Ebner suosittelevat simulaatioiden entistä taitavampaa käyttöä ja opiskelijoiden osallistamista simulaatioiden suunnittelemiseen osana neuvottelutaidon kurssia.[148] Toisaalta Patton muistuttaa, ettei neuvotteluharjoitusten käsikirjoittaminen ole niin helppoa kuin voisi luulla.[149]

Tutkimusmateriaalista nousee esiin myös muita neuvottelutaidon opetuksen tapaan ja käytännön järjestelyihin liittyviä haasteita. Yksimielisyyttä ei ole esimerkiksi siitä, mikä on neuvottelutaidon kurssin ihanteellinen kesto.[150] Bordone nostaa esiin kurssien resursointiin liittyvät kysymykset.[151] Fortgang pohtii, pitäisikö neuvottelutaidon opetuksen olla pakollista kaikille oikeustieteen opiskelijoille ja tulisiko aiheen jopa vaikuttaa opiskelijavalintoihin.[152] Fortgangin lisäksi sekä Patton että Threedy ja Dewald nostavat esiin kurssisuoritusten arvostelemiseen liittyviä haasteita.[153]

Tutkimusmateriaalissa tuodaan myös esiin sitä ristiriitaa, että vaikka suurin osa ihmisten välisistä konflikteista ratkaistaan tuomioistuinlaitoksen ulkopuolella, yhdysvaltalainen oikeustieteen opetus keskittyy merkittävältä osin edelleen litigointiin.[154] Myös neuvottelutaidot saatetaan nähdä ainoastaan yhtenä vaihtoehtoisena riidanratkaisumenetelmänä.[155]

---

[140] Kirjallisuutta on listannut esim. Nolan-Haley 2003, s. 172–173.
[141] Ks. esim. Nolan-Haley 2003, s. 169 ss.
[142] Ks. esim. Patton 2009, s. 482.
[143] Patton 2009, s. 482.
[144] Movius 2008, s. 514.
[145] Druckman – Ebner 2013, s. 67.
[146] Druckman – Ebner 2013, s. 69.
[147] Kirgis 2012, s. 102 ja Balachandra ym. 2005, s. 437.
[148] Druckman – Ebner 2013, s. 71 ss. ja s. 88.
[149] Patton 2009, s. 484.
[150] Ks. esim. Fortgang 2000, s. 325.
[151] Bordone 2000, s. 383.
[152] Fortgang 2000, s. 330.
[153] Fortgang 2000, s. 33, Patton 2009, s. 483 ja Threedy – Dewald 2015, s. 606 ss.
[154] Goforth 2017, s. 910 (alaviite 26).
[155] Ks. Jacobs 2008, s. 91 ss ja Goforth 2017, s. 911 (alaviite 30).

4 YHTEENVETO: KESKEISET TULOKSET, TUTKIMUKSEN ARVIOINTI JA JATKOTUTKIMUKSEN TARVE

Tämän tutkimuksen kautta haluttiin meta-analyysin keinoin selvittää ensinnäkin sitä, mitä tietoja ja taitoja oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottava neuvottelutaidon opetus Yhdysvalloissa tutkimusmateriaalin perusteella sisältää. Lisäksi tutkimuksella haettiin vastauksia siihen, miten tutkimusten valossa neuvottelutaitojen kannalta tärkeitä tietoja ja taitoja opetetaan oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille Yhdysvalloissa.

Tutkimusmateriaalin meta-analyysi osoittaa, että oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottava neuvottelutaidon opetus sisältää sekä teoreettisia viitekehyksiä ja käsitteitä että erilaisia käytännön taitoja.

Teoreettisten viitekehysten osalta vakiintuneita opetukseen sisältyviä lähestymistapoja ovat erityisesti kilpailullinen (*distributive*) ja sekä kilpailullisen että periaatteellisen tyylin yhdistävä (*integrative*) neuvottelutyyli. Viimeksi mainittu liittyy niin kutsuttuun neuvottelijan dilemmaan, jossa hyvä neuvottelija osaa sekä vaatia arvoa itselleen (tai edustamalleen asiakkaalle) että luoda arvoa jaettavaksi neuvottelujen kaikille osapuolille. Teoriaopetukseen sisältyviä vakiintuneita käsitteitä ovat esimerkiksi BATNA ja ZOPA, joiden avulla neuvottelijan toimintaa voidaan selventää ja ymmärtää.

Siinä, missä neuvottelutaidon opetuksen teoreettinen perusta on melko vakiintunutta, on taito-opetuksen skaala tutkimusmateriaalin perusteella laajempi. Voidaan puhua monitaitoisuudesta, jossa hyvät neuvottelutaidot ovat yhdistelmä hyvin monenlaisia taitoja. Tutkimusmateriaalin perusteella oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille vakiintuneesti opetettaviin taitoihin kuuluvat muun muassa ymmärrys neuvottelijalle luontaisesta käyttäytymistyylistä, vuorovaikutustaidot, neuvotteluun valmistautuminen sekä taito luoda erilaisia vaihtoehtoja neuvottelutilanteessa. Tehokkaan neuvottelijan tarvitsemat taidot voidaan myös tiivistää kykyyn toimia tarpeen mukaan sekä vakuuttavasti että empaattisesti.

Tutkimusmateriaalin perusteella neuvottelutaitojen opetus eroaa merkittävästi opettajakeskeisestä ja sisältölähtöisestä, luentoihin ja kirjallisen materiaalin tenttimiseen perustuvasta oikeustieteen opetuksesta. Pedagogiikan lähtökohtina ovat ajatukset kokemuksellisuudesta ja opiskelijakeskeisyydestä. Neuvottelutaidon opetuksen tueksi on luotu erilaisia työkaluja, joiden avulla opetellaan sekä teoreettisia tietoja että käytännön taitoja. Simulaatioilla, opiskelijan saamalla palautteella ja oman osaamisen analysoimisella on opetuksessa vahva asema.

Juristiprofession erityispiirteistä johtuen oikeustieteen opiskelijoille tarjottava neuvottelutaidon opetus toteutuu Yhdysvalloissa lähtökohtaisesti aina tiedekunnan omana kurssina. Näin voidaan kiinnittää erityistä huomiota juristiprofessiolle tyypilliseen asiakkaan haastattelemiseen ja muihin asiakassuhteen kannalta tärkeisiin taitoihin. Opetuksen sisältöä myös kehitetään jatkuvasti.

Opetuksen kehittämiseen liittyy myös tutkimusmateriaalista esiin nouseva haaste: toisaalta tutkimusmateriaalin perusteella piirtyy kuva alasta, jossa tutkijat tekevät yhteistyötä luodakseen alalle yhtenäisen ”neuvottelukaanonin”.[156] Toisaalta tutkijat ovat luoneet opetuksen tueksi ”omia” viitekehyksiään ja työkalujaan, jotka eivät välttämättä ole laajasti käytössä.[157] Vaikka oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottava neuvottelutaidon opetus sisältää tutkimusten mukaan aina tiettyjen teoreettisten viitekehysten ja taitojen opetusta ja vaikka opetusmetodit ovat esimerkiksi simulaatioiden osalta melko vakiintuneita, puuttuvat yliopistojen yhtenäiset pedagogiset linjaukset myös yhdysvaltalaisesta opetuksesta. Opetus saattaa eri yliopistoissa erota toisistaan huomattavasti esimerkiksi opetukseen käytettävissä olevien resurssien, opettajan aiheeseen perehtyneisyyden ja kurssin arvostelutapojen osalta. Myöskään neuvottelutaidon opetuksen todellisesta tehokkuudesta ei vielä ole riittävästi tutkimustietoa.[158]

Tutkimuskatsauksen tulokset perustuvat tutkimukseen valikoitujen 37 tutkimusartikkelin laadulliseen metasynteesiin. Tutkimuksen tuloksia arvioitaessa on huomioitava tutkimusmateriaalin rajoitukset. Toinen tutkija

[156] Ks. Honeyman – Schneider 2004.
[157] Ks. esim. Bordone 2000 ja Patton 2009, s. 488.
[158] Movius 2008, s. 526.

tai tutkijaryhmä olisi voinut päätyä samojen tutkimuskysymysten perusteella toisenlaiseen hakuun ja aineistopäätöksiin. Laadulliselle tutkimukselle asetettuja arviointikriteerejä soveltaen voidaan kuitenkin todeta, että kun tutkimuksen tavoitteena on ollut tuottaa tutkittuun tietoon perustuva yleiskatsaus yhdysvaltalaisesta oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottavasta neuvottelutaidon opetuksesta, on laadullinen meta-analyysi tähän sopiva tutkimusstrategia, ottaen huomioon myös aineiston analyysiin ja tulosten tulkintaan liittyvät valinnat.[159] Koska laadullisessa tutkimuksessa tutkijan henkilökohtaiset valinnat vaikuttavat aina lopputulokseen, ei niin kutsuttua vahvistamisharhaa ole silti välttämättä pystytty välttämään.[160] Tutkimuksen luotettavuutta voidaan kasvattaa selvittämällä, saadaanko samasta aiheesta samansuuntaisia tuloksia toistamalla tutkimus hieman toisenlaisissa olosuhteissa ja kehittämällä sekä tutkimuskysymyksiä että aineiston hakumenettelyä.

Tutkimuskatsauksen tuloksia voidaan merkittävästi hyödyntää kotimaisen oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille suunnatun neuvottelutaidon opetuksen kehittämisessä. Tutkimuskatsaus osoittaa, että vaikka yksityiskohtaiset yhtenäiset pedagogiset linjaukset myös Yhdysvalloissa puuttuvat, on alalle syntynyt paljon tutkimuksiin perustuvaa vakiintunutta käytäntöä siitä, mitä ja miten neuvottelutaitoja kannattaa oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille opettaa. Kun neuvottelutaidon opetus on Suomessa tällä hetkellä monissa yliopistoissa järjestetty osana yliopiston kielikeskuksen monitieteellisiä kieli- ja viestintäopintoja, osoittaa tämä tutkimuskatsaus, että oikeustieteen opiskelijat hyötyisivät juristiammatin erityispiirteet paremmin huomioivasta, tiedekunnan omasta opintokokonaisuudesta. Opetuksen kehittämisessä tulee kuitenkin ottaa huomioon mahdollinen jatkotutkimuksen tarve liittyen opetuksen nykyisen sisällön tarkempaan selvittämiseen ja siihen, miten neuvottelutaitojen opetus voidaan parhaiten integroida osaksi oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille tarjottavaa koulutusta. Myös ammatissa toimivien juristien näkemyksiä neuvottelutaitojen merkityksestä ja kehittämisestä voidaan tutkia ja hyödyntää opetuksen kehittämisessä.

Oikeustieteen yliopisto-opiskelijoiden neuvottelutaidon opetukseen kannattaa panostaa. Kuten tutkijoista Mamo toteaa, neuvottelutaidon opetuksessa on aina kyse myös demokraattisen yhteiskunnan arvojen opettamisesta. [161] Neuvottelutaitojen avulla opiskelijat osaavat paremmin palvella erilaisten ihmisten kohtaamiselle perustuvia demokraattisia yhteiskuntia.[162] Paremman neuvottelutaidon opetuksen kautta voidaan vaikuttaa koko juristien ammattikunnan uskottavuuteen.[163]

[159] Ks. Hotus: Tutkimuksen arviointikriteeristöt (JBI), Tampere 2025.
[160] Ks. Kivivuori 2021, s. 54.
[161] Mamo 2021, s. 152.
[162] Mamo 2021, s. 162.
[163] Hinshaw – Reilly – Schneider 2013, s. 267.

LÄHTEET

KIRJALLISUUS

Ala-Kortesmaa, Sanna – Isotalus, Pekka: Relational Tensions and Optimal Listening in the Communication Relationships of American and Finnish Legal Professionals. Journal of Intercultural Communication Research, Vol. 43/2014 s. 173–193.

Alasuutari, Pertti: Laadullinen tutkimus 2.0. Osuuskunta Vastapaino 2011.

Balachandra, Lakshmi – Crossan, Mary – Devin, Lee – Leary, Kim – Patton, Bruce: Improvisation and Teaching Negotiation: Developing Three Essential Skills. Negotiation Journal, October 2005 s. 435–441. (Balachandra ym. 2005)

Bordone, Robert C.: Teaching Interpersonal Skills for Negotiation and for Life. Negotiation Journal, October 2000 s. 377–385.

Bordone, Robert C. – Carr, Chad M.: Critical Decision in Negotiarion: A New Video Resource for teaching Negotiation. Negotiation Journal, October 2013 s. 463–475.

Bordone, Robert C. – Viscomi, Rachel A.: The Wicked Problem of Rethinking Negotiation Teaching. Negotiation Journal, January 2015 s. 65–81.

Brown, Jennifer G.: Empowering Students to Create and Claim Value through the Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument. Negotiation Journal, January 2012 s. 79–91.

Druckman, Daniel – Ebner, Noam: Games, Claims, and New Frames: Rethinking the Use of Simulation in Negotiation Education. Negotiation Journal, January 2013 s. 61–92.

Ebner, Noam: Negotiation and Conflict Resolution Education in the Age of the MOOC. Negotiation Journal, July 2016 s. 231–260.

Ebner, Noam – Greenberg, Elayne E.: Designing Binge-Worthy Courses: Pandemic Pleasures and COVID-19 Consequences. Negotiation Journal, Fall 2020 s. 535–560.

Ervasti, Kaijus: Oikeussosiologia ja oikeuspoliittinen tutkimus osana oikeustiedettä. Oikeustiede – Jurisprudentia XLIV:2011 s. 61–132.

Eskola, Jari - Juha Suoranta: Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Osuuskunta Vastapaino 2008 (8. painos).

Fisher, Roger – Ury, William – Patton, Bruce: Getting to Yes. Random House 2012.

Fortgang, Ron S.: Taking Stock. An Analysis of Negotiation Pedagogy across Four Professional Fields. Negotiation journal, October 2000 s. 325–338.

Freshman, Clark – Guthrie, Chris: Managing the Goal-Setting Paradox: How to Get Better Results from High Goals and Be Happy. Negotiating Journal, April 2009 s. 217–231.

Goforth, Carol: Transactional Skills Training Across the Curriculum. Journal of Legal Education, Vol. 66/2017 s. 904–929.

Guthrie, Chris: The lawyer's philosophical map and the disputant's perceptual map: Impediments to facilitative mediation and lawyering. Harvard Negotiation Law Review 145/2001 s. 145–188.

Hackley, Susan: One Reasonable and Inquiring Man: 12 Angry Men as a NegotiationTeaching Tool. Negotiation Journal, October 2007 s. 463–468.

Hinshaw, Art: Teaching Negotiation Ethics. Journal of Legal Education, August 2013 s. 82–97.

Hinshaw, Art – Reilly, Peter – Schneider, Andrea Kupfer: Attorneys and Negotiation Ethics: A Material Misunderstanding? Negotiation Journal, July 2013 s. 265–287.

Honeyman, Christopher – Schneider, Andrea K.: Catching Up with the Major-General: The Need for a “Canon” of Negotiating. Marquette Law Review, Vol. 87/2004 s. 637–648.

Honeyman, Christopher – Coben, James – De Palo, Giuseppe: Introduction: Negotiation Teaching 2.0. Negotiation Journal, April 2009 s. 141–146.

Jacobs, Becky L., Teaching and learning negotiation in a simulated environment. Widener Law Journal, Vol. 18/2008 s. 91–112.

Kallio, Tomi J.: Laadullinen review-tutkimus metodina ja yhteiskuntatieteellisenä lähestymistapana. Hallinnon tutkimus 2/2006 s. 18–28.

Kirgis, Paul F.: Hard Bargaining in the Classroom: Realistic Simulated Negotiations and Student Values. Negotiation Journal, January 2012 s. 93–115.

Kitchenham, Barbara – Brereton, Pearl: A systematic review process research in software engineering. Information and software technology 55/2013 s. 2049–2075.

Kivivuori, Janne: Objektiivisuus empiirisen tutkimuksen tavoitteena – esimerkkinä kriminologia. Teoksessa Nieminen, Kati – Lähteenmäki, Noora (toim.): Empiirinen oikeustutkimus. Gaudeamus, Helsinki 2021 s. 52–69.

Lande, John - Bustamante, Ximena - Folberg, Jay - Lee, Joel: Principles for designing negotiation instruction. Hamline Journal of Public Law and Policy, Vol. 33/2012 s. 299–326. (Lande ym. 2012)

Leary, Heather - Walker, Andrew: Meta-analysis and meta-synthesis methodologies: Rigorously piecing together research. TechTrends 62/2018 s. 525–534.

Liberati, Alessandro - Altman, Douglas G. - Tetzlaff, Jennifer - Mulrow, Cynthia - Gøtzsche, Peter C. - Ioannidis, John P. A. - Clarke, Mike - Devereaux, Philip J. - Kleijnen, Jos - Moher, David: The PRISMA statement for reporting systematic reviews and meta-analyses of studies that evaluate health care interventions: explanation and elaboration. Journal of Clinical Epidemiology, 62/2009 s. e1–e34. (Liberati ym. 2009)

Lindblom-Ylänne, Sari: Opetuksen ja tutkintojen kansainvälinen arviointi Helsingin yliopistossa: Oikeustieteellisen tiedekunnan opetus ja tutkinnot arvioinnin kohteena. Oikeus 2001 s. 519–520.

Lindblom-Ylänne, Sari – Pohjonen, Soile: Vuorovaikutustaidot – menestyvän juristin salaisuus? Oikeus 2/2001 s. 192–201.

Mamo, Andrew: Negotiation Pedagogy as Democratic Praxis. Negotiation Journal, Spring 2021 s. 149–162.

Manwaring, Melissa: The Cognitive Demands of a Negotiation Curriculum: What Does It Mean to “Get” Getting to YES? Negotiation Journal, January 2006 s. 67–88.

McAdoo, Bobbi – Manwaring, Melissa: Teaching for Implementation: Designing Negotiation Curricula to Maximize Long-Term Learning. Negotiation Journal, April 2009 s. 195–215.

Menkel-Meadow, Carrie: Teaching about Gender and Negotiation. Sex, Truths and Videotape. Negotiation Journal, October 2000 s. 357–375.

Menkel-Meadow, Carrie: Chronicling the Complexification of Negotiation Theory and Practice. Negotiation Journal, October 2009 s. 415–429.

Mielityinen, Sampo: Asiantuntijuus juristin työssä – esimerkkinä lapsioikeudellinen asianajo. Lakimies 3–4/2025 s. 530–557.

Mnookin, Robert H. - Peppet, Scott R. - Tulumello, Andrew S.: The Tension Between Empathy and Assertiveness. Negotiation Journal, July 1996 s. 217–230.

Mnookin, Robert H. - Peppet, Scott R. - Tulumello, Andrew S.: Beyond Winning. The Belknap Press of Harvard University Press 2000 (2. painos).

Moffitt, Michael: Lights, Camera, Begin Final Exam: Testing What We Teach in Negotiation Courses. Journal of Legal Education, March 2004 s. 91–114.

Movius, Hal: The Effectiveness of Negotiation Training. Negotiation Journal, October 2008 s. 509–531.

Mähönen, Jukka – Airaksinen, Manne – Korte, Atte – Mattsson, Albert – Mielityinen, Sampo – Niemi, Johanna – Paso, Mirjami – Rantanen, Johanna – Moitus, Sirpa – Partanen, Laura – Huusko, Mira: Oikeustieteellisen alan korkeakoulutuksen arviointi. Kansallisen koulutuksen arviointikeskuksen julkaisu 22:2021. (Karvi 2021)

Nelken, Melissa L.: Negotiating Classroom Process: Lessons from Adult Learning. Negotiation Journal, April 2009 s. 181–194.

Nolan-Haley, Jacqueline: New Problem-Solving Scholarship: An Historical Tale with a Happy Ending. Negotiation Journal, April 2003 s. 169–182.

Patton, Bruce: The Deceptive Simplicity of Teaching Negotiation: Reflections on Thirty Years of the Negotiation Workshop. Negotiation Journal, October 2009 s. 481–498.

Reilly, Peter: Teaching Law Students How to Feel: Using Negotiations Training to Increase Emotional Intelligence. Negotiation Journal, April 2005 s. 301–314.

Salminen, Ari: Mikä kirjallisuuskatsaus? Johdatus kirjallisuuskatsauksen tyyppeihin ja hallintotieteellisiin sovelluksiin. Vaasan yliopisto 2011 (2. painos).

Schneider, Andrea Kupfer: Shattering Negotiation Myths: Empirical Evidence on the Effectiveness of Negotiation Style. Harvard Negotiation Law Review, Vol. 7/2002 s. 143–233.

Schneider, Andrea K.: Teaching a New Negotiation Skills Paradigm. Washington University Journal of Law & Policy, Vol. 39/2012 s. 13–38.

Schneider, Andrea K.: Negotiating from the Bully Pulpit: Teaching Trump, Tactics and Turmoil. Negotiation Journal, January 2019 s. 215–218.

Susskind, Lawrence: The Undecided Future of Negotiation Pedagogy: An Introduction. Negotiation Journal, October 2015 s. 461–464.

Threedy, Debora L. – Dewald, Aaron: Re-conceptualizing Doctrinal Teaching: Blending Online Videos with In-Class Problem Solving. Journal of Legal Education, May 2015 s. 605–621.

Tomperi, Tuukka – Korhonen, Outi – Mielityinen, Sampo: Debate as a pedgogical practice: A Case study from Finland on teaching international law. Journal of Legal Education, Fall & Winter 2022/2023 s. 156–175.

Walsh, Denis – Downe, Soo: Meta-Synthesis method for qualitative research: a literature review. Journal of advanced nursing, April 2005 s. 204–211.

Wheeler, Michael: Learning to teach Negotiation. Negotiation Journal, October 2015 s. 477–490.

Williams, Gerald R. – Farmer, Larry C. – Manwaring, Melissa: New Technology Meets an Old Teaching Challenge: Using Digital Video Recordings, Annotation Software, and Deliberate Practice Techniques to Improve Student Negotiation Skills. Negotiation Journal, January 2008 s. 71–87.

Wirtz, Bernd W. - Weyerer, Jan C. - Becker, Marcel – Müller, Wilhelm M.: Open government data: A systematic literature review of empirical research. Electron Markets 32/2022 s. 2381–2404. (Wirtz ym. 2022)

Wohlin, Claes: Guidelines for snowballing in systematic literature studies and a replication in software engineering. EASE 2014: the 18th International Conference on Evaluation & Assessment in Software Engineering. Article a38 s. 1–10.

Zientek, Linda R. - Werner, Jon M. - Campuzano, Mariela V. - Nimon, Kim: Writer's Forum – The Use of Google Scholar for Research and Research Dissemination. New horizons in adult education & human resource development 30/2018 s.39–46. (Zientek ym. 2018)

INTERNET-LÄHTEET

Journal of Legal Education -julkaisun esittely Association of American Law Schools -sivustolla, https://jle.aals.org/home/. Tarkistettu 29.10.2025. (JLE 2025)

Tampereen yliopiston kirjaston systemaattisen tiedonhaun opas, https://libguides.tuni.fi/systemaattinen-tiedonhaku. Tarkistettu 29.10.2025. (Tampere 2025)

Vaasan yliopiston tiedonhaun opas, https://uva.libguides.com/tiedonhaku. Tarkistettu 29.10.2025. (Vaasa 2025)

LIITE1: TUTKIMUSAINEISTON TIEDONKERUULOMAKE

Tekijät	Julkaisu, julkaisuvuosi	Tutkimuksen metodi	Tutkimuksen tulokset
Balachandra, Lakshmi – Crossan, Mary – Devin, Lee – Leary, Kim – Patton, Bruce	Negotiation Journal, 2005	Artikkeli perustuu kirjoittajien näkemyksille, tutkimuskirjallisuudelle sekä käytännön opetusesimerkeille.	Neuvottelutaidon opiskelijoille pitäisi opettaa improvisointitaitoja.
Bordone, Robert C.	Negotiation Journal, 2000	Artikkeli perustuu kirjoittajan kokemukseen neuvottelutaidon opettamisesta oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille.	Interpersonal Skills Exercise -työkalu mahdollistaa neuvottelutaidon opiskelijoille tehokkaan tavan opetella erilaisia neuvottelussa tärkeitä vuorovaikutustaitoja.
Bordone, Robert C. – Carr, Chad M.	Negotiation Journal, 2013	Artikkeli perustuu kirjoittajien kokemukseen neuvottelutaidon opettamisesta oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille.	Critical Decisions in Negotiation -videotyökalu auttaa neuvottelutaidon opiskelijoita muuttamaan neuvottelutaidon teoriat käytännön taidoiksi.
Bordone, Robert C. – Viscomi, Rachel A.	Negotiation Journal, 2015	Artikkelissa arvioidaan uutta neuvottelutaidon opetuksen tueksi luotua materiaalia osana Rethinking Negotiation Teaching -projektia.	Neuvottelutaidon opetuksen kehittäminen perustuu neuvottelutaidon opettajien osaamiselle.
Brown, Jennifer G.	Negotiation Journal, 2012	Artikkeli perustuu kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettajana.	Empatiataitojen lisääminen helpottaa opiskelijoiden toimimista vakuuttavasti neuvottelutilanteessa.
Druckman, Daniel – Ebner, Noam	Negotiation Journal, 2013	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuudelle sekä käytännön opetusesimerkeille.	Simulaatioiden käyttö on opettajakeskeistä opetusta tehokkaampi tapa opettaa neuvottelutaitoja.
Ebner, Noam	Negotiation Journal, 2016	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuudelle sekä käytännön opetusesimerkeille.	Online-opetuksen kautta neuvottelutaitoja voidaan opettaa laajemmalle yleisölle.
Ebner, Noam – Greenberg, Elayne E.	Negotiation Journal, 2020	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuudelle sekä kirjoittajien kokemuksiin neuvottelutaidon opettajana.	Suositus neuvottelutaidon online-opetuksen suunnittelun tueksi.
Fortgang, Ron S.	Negotiation Journal, 2000	Tutkimuksessa kartoitettiin neljän eri pääaineen (ml. oikeustiede) opiskelijoille tarjottavan neuvottelutaidon opetuksen sisältöä Yhdysvalloissa.	Neuvottelutaidon opetus sisältää kaikissa pääaineissa tietyt vakiintuneet elementit, mutta opetuksessa on pääaineiden osalta myös eroja.

Freshman, Clark – Guthrie, Chris	Negotiation Journal, 2009	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuudelle sekä käytännön esimerkeille.	Tavoitteen asettaminen on tärkeä osa neuvottelutaidon opetusta.
Goforth, Carol	Journal of Legal Education, 2017	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuudelle.	Sopimusten tekemiseen tähtäävää taito-opetusta tulee lisätä.
Hackley, Susan	Negotiation Journal, 2007	Artikkeli perustuu kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta.	Elokuva ”12 Angry Men” on tehokas työkalu neuvottelutaidon opetuksessa.
Hinshaw, Art	Journal of Legal Education, 2013	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuudelle sekä kirjoittajan kokemuksiin.	Eettisten taitojen opettamisessa tulee keskittyä eettisten ongelmien tunnistamiseen ja ratkaisemiseen.
Hinshaw, Art – Reilly, Peter – Schneider, Andrea K.	Negotiation Journal, 2013	Artikkeli perustuu juristien eettisyyttä selvittäneisiin tutkimuksiin.	Juristiprofession vahvistamiseksi neuvottelutaidon opetuksessa tulee panostaa myös eettisiin kysymyksiin.
Honeyman, Christopher – Schneider, Andrea K.	Marquette Law Review, 2004	Artikkeli perustuu neuvottelutaidon opetuksen kehityshankkeeseen ja neuvottelutaidon opetuksen sisältöä selvittäneeseen kyselytutkimukseen.	Neuvottelutaidon opetuksen taustalla ei vaikuta vain yhtä ”neuvottelemisen kaanonia”, vaan ala kehittyy jatkuvasti.
Honeyman, Christopher – Coben, James – De Palo, Giuseppe	Negotiation Journal, 2009	Artikkeli perustuu Rethinking Negotiation Teaching -projektiin.	Artikkeli on esipuhe useille RNT-projektin tuottamille tutkimusartikkeleille.
Jacobs, Becky L.	Widener Law Journal, 2008	Artikkeli perustuu kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta.	Simulaatiot ovat tärkeä osa neuvottelutaidon opetusta.
Kirgis, Paul F.	Negotiation Journal, 2012	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuudelle ja kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta oikeustieteen yliopisto-opiskelijoille.	Oikeustieteen opiskelijoille pitää opettaa kilpailullista neuvottelutyyliä erilaisten simulaatioiden avulla.
Lande, John – Bustamante, Ximena – Folberg, Jay – Lee, Joel	Hamline Journal of Public Law and Policy, 2012	Artikkeli perustuu Rethinking Negotiation Teaching -projektiin.	RNT-projekti on tuonut paljon uutta tietoa neuvottelutaidon opetuksen kehittämisen tueksi.
Mamo, Andrew	Negotiation Journal, 2021	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta.	John Deweyn kokemuksellista oppimista koskevien ajatusten mukaisesti opiskelijoiden kannattaa osallistua myös neuvottelutaidon opetuksen sisällön suunnittelemiseen.

Manwaring, Melissa	Negotiation Journal, 2006	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta.	Opiskelijoiden kognitiiviset taidot tulee ottaa entistä paremmin huomioon neuvottelutaidon opetusta suunniteltaessa. Aiheesta tarvitaan lisää tutkimusta.
McAdoo, Bobbi – Manwaring, Melissa	Negotiation Journal, 2009	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta.	Neuvottelutaidon opetus kannattaa suunnitella opiskelijoiden pitkäkestoisen oppimisen tukemiseksi.
Menkel-Meadow, Carrie	Negotiation Journal, 2000	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja empiiriseen tutkimukseen sukupuolen vaikutuksista neuvottelutilanteessa.	Neuvottelutaidon opetus auttaa pienentämään sukupuolten välisiä eroja neuvottelutilanteessa.
Mnookin, Robert H. – Peppet, Scott R. – Tulumello, Andrew S.	Negotiation Journal, 1996	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen.	Tehokas neuvottelija on sekä vakuuttava että empaattinen.
Moffitt, Michael	Journal of Legal Education, 2004	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta oikeustieteen opiskelijoille.	Neuvottelutaidon opettajilla on valittavanaan monia vaihtoehtoja testata opiskelijoiden oppimista.
Movius, Hal	Negotiation Journal, 2008	Artikkeli on review-tutkimus olemassa olevasta tutkimuksesta liittyen neuvottelutaidon opetuksen tehokkuuteen.	Neuvottelutaidon opetus on tehokasta monilla eri mittareilla mitattuna.
Nelken, Melissa L.	Negotiation Journal, 2009	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta.	Neuvottelutaidon opetuksen pitää olla sekä huolellisesti valmisteltua että joustavaa. Näin varmistetaan opiskelijakeskeinen opetus.
Nolan-Haley, Jacqueline	Negotiation Journal, 2003	Artikkelissa arvioidaan uutta neuvottelutaidon opettamisen tueksi luotua oppimateriaalia.	Uusi oppimateriaali on tarpeen neuvottelutaidon opetuksen kehittämiseksi vaihtoehtoisten riidanratkaisumetodien näkökulmasta.
Patton, Bruce	Negotiation Journal, 2009	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta.	Tehokkaan neuvottelutaidon opetuksen tavoitteena on oltava muutakin kuin opiskelijoiden hyvät arvosanat.
Reilly, Peter	Negotiation Journal, 2005	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta.	Neuvottelutaidon opetuksen pitää sisältää sekä luentoja että simulaatioita, jotta voidaan kehittää opiskelijoiden tunneälyä.

Schneider, Andrea K.	Harvard Negotiation Law Review, 2002	Artikkelissa esitellään empiirinen tutkimus tehokkaan neuvottelijan ominaisuuksista.	Kilpailullinen neuvottelutyyli tehokkaan neuvottelijan ainoana ominaisuutena on myytti. Eettisyys on tärkeä osa tehokasta neuvottelemista.
Schneider, Andrea K.	Washington University Journal of Law & Policy, 2012	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta oikeustieteen opiskelijoille.	Neuvottelutaidon opetus ei voi perustua pelkästään eri neuvottelutyylien opettamiseen. Taitoopetuksen kautta voidaan asettaa selkeitä opetustavoitteita ja keskittyä opiskelijan luontaisiin heikkouksiin ja vahvuuksiin.
Schneider, Andrea K.	Negotiation Journal, 2019	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta oikeustieteen opiskelijoille.	Presidentti Trumpin vaikutus kilpailullisen neuvottelutyylin leviämisessä on otettava huomioon neuvottelutaidon opettamisessa.
Susskind, Lawrence	Negotiation Journal, 2015	Artikkeli esittelee neuvottelutaidon opetusta koskevan teemalehden sisältöä.	Neuvottelutaidon opetuksen pitää sisältää konkreettisia esimerkkejä, joiden avulla opiskelija voi siirtää erilaiset taidot osaksi omaa käytännön teoriaansa.
Threedy, Debora L. – Dewald, Aaron	Journal of Legal Education, 2015	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja kirjoittajien kokemuksiin oikeustieteen opiskelijoiden opettamisesta.	Oikeustieteellisen koulutuksen pitää sisältää enenevässä määrin työelämässä tarvittavia taitoja.
Wheeler, Michael	Negotiation Journal, 2015	Artikkeli on katsaus kirjoittajan kokemuksiin neuvottelutaidon opettajana.	Neuvottelutaidon opetus on innostava ala, joka kehittyy edelleen.
Williams, Gerald R. – Farmer, Larry C. – Manwaring, Melissa	Negotiation Journal, 2008	Artikkeli perustuu tutkimuskirjallisuuteen ja kirjoittajien kokemuksiin neuvottelutaidon opettamisesta.	Neuvottelutaidon opetuksen pitää tähdätä tavoitteelliseen oppimiseen.