

Janne Kajander

RAUHANVÄLITTÄJÄN VUOROVAIKUTUSOSAAMINEN

Informaatioteknologian ja viestinnän tiedekunta

Pro gradu -tutkielma

Marraskuu 2024

TIIVISTELMÄ

Janne Kajander: Rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamien
Pro gradu -tutkielma
Tampereen yliopisto
Viestinnän maisteriohjelma
Marraskuu 2024

Tässä tutkielmassa tarkastellaan rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista sekä sitä, minkälainen merkitys rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisella on kestävää rauhaa konfliktissa rakennettaessa. Vuorovaikutusosaamisen tutkimuksella on pitkät perinteet, jotka juontuvat viestinnän tutkimusalan synnyinsijoille antiikin Kreikkaan ja retoriikan akateemiseen oppiin asti. Tämä tutkielma asettuu pitkän viestinnän tutkimusperinteen jatkoksi, tarjoten kuitenkin ainutlaatuista ja uutta näkökulmaa rauhanvälityksen kontekstissa. Vaikka niin vuorovaikutusosaamista kuin rauhanvälitystä on tutkittu erikseen runsaasti, näitä kahta teemaa suoraan linkittävää tutkimusta ei olla aiemmin tiettävästi tehty.

Tutkielman aineisto kerättiin haastattelemalla kahdeksaa rauhanvälittäjää, rauhanvälityksen prosesseissa mukana olleita henkilöitä ja muita rauhanvälityksen alan asiantuntijoita. Haastatteluaineisto analysoitiin laadullisen sisällönanalyysin menetelmällä, jolloin aineistosta oli mahdollista tunnistaa sekä eritellä keskeisimmät teemat.

Rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista käsitellään tutkielman tuloksissa aineistosta tunnistettujen olennaisimpien osa-alueiden kautta: rauhanvälittäjän henkilö ja henkilökohtaiset ominaisuudet, luottamuksen rakentaminen, kuunteleminen, fasilitointi sekä viestinnän hallinta. Näistä kuunteleminen nimettiin tärkeimmäksi yksittäiseksi rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen osa-alueeksi. Lisäksi läpileikkaavana teemana nousee esiin rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen eettinen ulottuvuus, jolloin rauhanvälittäjä toimii oikeudenmukaisesti, rehellisesti, avoimesti ja puolueettomasti. Lopuksi pohdintaosiossa tarjotaan rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen käsitteelle määritelmä, jota ei ole aiemmassa tutkimuksessa tehty. Tulosten perusteella rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaaminen nähdään välineenä saavuttaa kestävä rauha, mutta samanaikaisesti tiedostetaan rauhanvälityksen kokonaisuudessaan olevan ihmisten välistä vuorovaikutusta.

Tekoälyä ei ole käytetty tätä tutkielmaa tehdessä.

Tämän tutkielman alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin Originality Check -ohjelman avulla.

SISÄLLYSLUETTELO

1	JOHDANTO.....	1
2	KIRJALLISUUSKATSAUS JA TEOREETTINEN VIITEKEHYS.....	3
	2.1 Vuorovaikutusosaaminen.....	3
	2.2 Kuunteluosaaminen.....	8
	2.3 Rauhanvälitys.....	11
3	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN.....	17
	3.1 Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset.....	17
	3.2 Tutkimusmenetelmä.....	19
	3.3 Osallistujat ja aineistonkeruu.....	20
	3.4 Aineiston käsittely ja analyysi.....	21
	3.5 Eettinen pohdinta.....	22
4	TULOKSET.....	23
	4.1 Tavoitteena kestävä rauha.....	23
	4.2 Rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen osa-alueet.....	30
	4.2.1 Rauhanvälittäjän henkilö.....	31
	4.2.2 Luottamuksen rakentaminen.....	34
	4.2.2.1 Luottamuksen rakentaminen rauhanvälittäjään.....	37
	4.2.2.2 Luottamuksen rakentaminen konfliktin osapuolten välille.....	44
	4.2.3 Kuunteleminen.....	50
	4.2.4 Fasilitointi.....	55
	4.2.5 Viestinnän hallinta.....	64
5	POHDINTA.....	70
	5.1 Tulosten tarkastelu ja johtopäätökset.....	70
	5.2 Tutkimuksen arviointi.....	71
	5.3 Jatkotutkimus.....	72
	KIRJALLISUUS.....	73
	LIITTEET.....	77

1 JOHDANTO

Rauhanvälitys on murroksessa. Kansainvälisen politiikan areena on muuttunut globaalilla tasolla sen jälkeen, kun Venäjä aloitti hyökkäyssodan Ukrainaa vastaan. Sotien määrä maailmassa on ylipäänsä lisääntynyt viimeisen vuosikymmenen aikana (Hellmüller & Salaymeh, 132). Voidaan nähdä muutos, jossa valtioiden välisissä suhteissa ollaan palaamassa liittolaisuuksien solmimiseen. Yhdysvaltalaisvetoinen yksinapainen maailmanjärjestys on horjumassa. Yhä epävakammassa maailmanjärjestyksessä rauhanvälityksen merkitys korostuu entisestään.

Murroksen konteksti antaa mielenkiintoisen kehyksen tarkastella rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista. Rauhanvälitystä on tutkittu laajasti niin tapausesimerkkien kuin kansainvälisen politiikan tutkimusalan näkökulmasta. Viime vuosina on myös tiedostettu ja tarkasteltu rauhanvälitystä henkilövetoisena prosessina (ks. esim. Nissinen & Doty 2014). Aiemmassa tutkimuksessa ei ole kuitenkaan pyritty selvittämään, minkälaista vuorovaikutusosaamista rauhanvälittäjällä on tai millä tavoin rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaaminen edistää kestävän rauhan rakentamista. Tämä muodostaa keskeisimmän tutkimusaukon, johon tällä tutkielmalla pyritään vastaamaan.

Viestinnän tutkimusalalla vuorovaikutusosaaminen on ollut suosittu tutkimusaihe (ks. esim. Valkonen 2003). Onkin mielenkiintoista tehdä vertailua vuorovaikutusosaamisen aiemman perinteen ja tämän tutkielman välillä. Kuinka paljon rauhanvälityksen konteksti ja erityispiirteet vaikuttavat siihen, minkälainen vuorovaikutusosaaminen koetaan tehokkaaksi ja tarkoituksenmukaiseksi? Vai onko vaadittava vuorovaikutusosaaminen samankaltaista poikkeuksellisesta kontekstista riippumatta? Korostuuko rauhanvälitysprosesseissa jokin vuorovaikutuksen osaamisalue tai näkökulma erityisellä tavalla juurikin kansainvälisen politiikan kontekstin tai rauhanvälityksen tilanteen ja erityispiirteiden vuoksi?

Aiemman tutkimuksen perusteella rauhanvälitys edellyttää ennen kaikkea luottamusta kaikkien rauhanvälitysprosessiin osallistuvien osapuolten välillä (ks. esim. Nissinen & Doty 2014). Rauhanvälittäjän työn voidaan nähdä kulminoituvan ja tyypistyvän nimenomaan luottamuksen kokemukseen ihmisten välillä. Rauhanvälittäjän tehtävä ja tavoite on saada konfliktin osapuolet luottamaan itse rauhanvälittäjään, mutta myös samanaikaisesti saada konfliktin osapuolet

luottamaan toisiinsa. Luottamuksen menettäminen missä vaiheessa tahansa voi vaarantaa koko rauhanvälitysprosessin.

Tässä tutkielmassa pyritään selvittämään, mitä on rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaaminen ja minkälainen merkitys sillä on kestävää rauhaa rakennettaessa. Käsite on kompleksinen ja monitahoinen. Rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista tutkitaan rauhanvälittäjien näkökulmasta ja heidän ajatuksia aiheesta selvittämällä, jolloin tutkimusmetodiksi soveltuu hyvin teemahaastattelu.

2 KIRJALLISUUSKATSAUS JA TEOREETTINEN VII- TEKEHYS

2.1 Vuorovaikutusosaaminen

Vuorovaikutusosaamista on tutkittu ja tarkasteltu moninaisilla erilaisilla metodeilla ja eri näkökulmista. Aiemmassa tutkimuksessa on käytetty vuorovaikutusosaamisen lisäksi muun muassa viestintäosaamisen ja viestintätaitojen käsitteitä. Vastaavasti englanniksi on käytetty esimerkiksi käsitteitä *communication competence* ja *interpersonal communication skills* (ks. esim. Backlund & Morreale, 2015; Spitzberg 2015). Englanninkieliseen tutkimukseen viittaminen ja suomentaminen ei olekaan aivan suoraviivaista, sillä *communication* voidaan kääntää suomeksi niin vuorovaikutukseksi kuin viestinnäksi.

Tässä tutkielmassa käytetään ensisijaisesti vuorovaikutusosaamisen käsitettä. Vuorovaikutus ja viestintä eivät ole aivan toistensa synonyymeja viestinnän tutkimusperinteessä. Myöskin osaamisen ja taitojen käsitteiden välille on syytä tehdä selkeyttävä ero. Taidoilla on tyypillisesti viitattu teknisempään tai rajattuihinmpin osa-alueisiin kuin osaamisella (ks. esim. Valkonen 2003). Osaaminen on siis laajempi kokonaisuus tai kattokäsite, jonka alle muun muassa taidot voidaan sijoittaa. Vuorovaikutuksen käsite sen sijaan korostaa henkilöiden välistä interpersonaalista vuorovaikutusta verrattuna viestinnän käsitteeseen, millä voidaan viitata myös yksisuuntaiseen tiedonvälitykseen. Viestinnän termiin liitetään myös vahvemmin esimerkiksi medioitu viestintä ja erilaisten teknologisten viestintävälineiden hallinta (Isotalus 2017, 83), mikä ei tässä tutkielmassa ole keskiössä.

Vuorovaikutusosaamisen tutkimusperinne on juonnettavissa antiikin Kreikkaan ja retoriikan oppiin. Ciceroa mukaillen, puhuminen ja keskusteleminen erottaa ihmisen raakalaismaisista eläimistä. Ciceron mukaan voimme kiittää suurimmaksi osaksi tai jopa yksinomaan kykyämme puhua toisillemme siitä, miksi ihmiset ovat maapallon hallitseva eläinlaji minkä tahansa muun eläimen sijaan. (Backlund & Morreale 2015, 25.)

Vaikka ihmiset ovat vuorovaikutuksessa keskenään jatkuvasti, se ei automaattisesti tarkoita kaikilla olevan hyvää vuorovaikutusosaamista (Hannawa & Spitzberg 2015, 15). Pelkkä toisteisuus ja päivittäinen ”harjoitus” arkipäiväisissä vuorovaikutustilanteissa ei siis riitä. Vuorovaikutusosaamisen kehittyminen edellyttää myös tietoista asennoitumista uuden oppimiseen ja

halua kehittää omia taitoja sekä tietoa siitä, mitä syvälinen vuorovaikutusosaaminen ylipäänsä tarkoittaa. Samalla voidaan todeta vuorovaikutuksen olevan ihmisten olemassaolon ehdoton edellytys, *sine qua non*, jolloin pyrkimykset ymmärtää vuorovaikutusosaamisen syvällisintä ydintä ovat vähintäänkin perusteltuja (Backlund & Moreale 2015, 24).

Hargien ja Dawsoneran (2006, 2, 71) mukaan kompetenssi eli osaaminen vuorovaikutuksen kontekstissa on jaettavissa kognitiivisiin kykyihin, teknisiin kykyihin ja viestinnällisiin taitoihin. Keskeisimpiä vuorovaikutusosaamisen osa-alueita ovat nonverbaalinen viestintä, kysymyksenasettelu, tuen antaminen, peilaaminen, selittäminen, itsestä kertominen, kuunteleminen, huumori ja suostuttelu.

Vuorovaikutusosaaminen voidaan määritellä prosessiksi, jossa yksilö toteuttaa tavoitteellisia, toisiinsa liittyviä ja tilanteeseen sopivia sosiaalisia tekoja, jotka ovat opittuja ja kontrolloituja. Tällöin vuorovaikutusosaamisen määritelmässä voidaan erottaa kuusi osa-alueita: prosessi, tavoitesuuntautuneisuus, keskinäisriippuvainen toiminta, tilanteeseen sopivuus, oppiminen ja kognitiivinen kontrolli. (Hargie & Dawsonera 2006, 13.)

Valkosen (2003, 26, 146-147) mukaan viestintäosaaminen on tehokasta ja tarkoituksenmukaista viestintäkäyttäytymistä, motivaatiota ja taitoa ennakoita, suunnitella, säädellä ja arvioida viestintäkäyttäytymistä sekä eettisten periaatteiden noudattamista, mitkä eivät vaaranna viestintäsuhteita tai loukkaa viestinnän osapuolia. Tätä määritelmää voidaan pitää kattavana sen ottaessa huomioon viestintäosaamisen monitahoisuuden ja kompleksisuuden. Tehokkuudella tarkoitetaan viestinnässä onnistumista ja tavoitteisiin pääsemistä. Tarkoituksenmukainen viestintä on sosiaalisesti hyväksyttävää ja tilanteeseen sopivaa.

Valkonen (2003, 26) tarkastelee viestintäosaamista erityisesti tehokkuuden ja tarkoituksenmukaisuuden näkökulmasta, kuitenkin myös lisäten täydennyksiä. Eettisten periaatteiden noudattamisella hän esimerkiksi tarkoittaa sitä, ettei vuorovaikutustilanteessa tulisi vaarantaa suhteita tai loukata muita osapuolia. Motivaatio on henkilön omalähtöistä halukkuutta ja sitoutumista.

Valkosen (2003) määritelmä rinnastuu mielenkiintoisesti rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen tarkasteluun, vaikka konteksti onkin hyvin erilainen. Tehokkuus ja tarkoituksenmukaisuus on myös rauhanvälityksessä läsnä, kun tavoitteena on saavuttaa rauhanomainen ratkaisu

konfliktissa mahdollisimman nopeasti. Rauhanvälittäjän täytyy myös olla motivoitunut toteuttamaan rooliaan ja osoittaa motivaatiotansa konfliktin osapuolille. Rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisessa korostuu erityisesti eettinen näkökulma. Rauhanvälittäjältä odotetaan tietynlaista eettistä tai moraalista vuorovaikutusta esimerkiksi toimimalla puolueettomasti, rehellisesti, avoimesti ja oikeudenmukaisesti (ks. esim. Nissinen & Doty 2014). Myös suhdeulottuvuus on läsnä rauhanvälittäjän työssä, sillä suhteen kariutuessa neuvottelevaan osapuoleen yleensä päättyy myös rauhanvälittäjän työ kyseisen konfliktin välittäjänä.

Spitzberg (1983, 323-327) tarkastelee vuorovaikutusosaamista tietojen, taitojen ja motivaation näkökulmista. Vuorovaikutusosaamista on näiden kaikkien kolmen osa-alueen toiminta yhdessä. Tiedon hyödyntäminen käytäntöön edellyttää taitoja, ja pelkillä taidoilla ilman tietoa vuorovaikutus ei varsinaisesti perustu mihinkään, eikä onnistumiset välttämättä ole toistettavissa luotettavasti. Kolmanen ulottuvuuden motivaation huomioinnilla tarkoitetaan sitä, että toiminnan on myös oltava tietoista ja johonkin tavoitteeseen pyrkivää. Vahingossa tai tiedostamatta tavoitteeseen pääsemistä ei voida mieltää osaamiseksi (Backlund & Morreale 2015, 24). Lisäksi vuorovaikutusosaaminen on aina suhteellista kontekstiin, tavoitteisiin ja itse vuorovaikutustilanteeseen.

Hartley (1999, 42-61) käsittelee vuorovaikutusta taitoihin perustuvana käyttäytymisenä. Hartley vertaa vuorovaikutustaitoja taitavaan urheilusuoritukseen ja ehdottaa samantyylistä tarkastelua vuorovaikutustaitoja arvioitaessa kuin urheilullisissa suorituksissa. Kun vaativassa fyysisessä suorituksessa on eroteltavissa tavoite, ympäristön havaitseminen, toiminnaksi muuntaminen, kehon motoriset toiminnot ja tarvittavat korjausliikkeet, samat vaiheet voidaan löytää vuorovaikutustilanteesta.

Hartleyn (1999) rinnastus saattaa olla tyypistä ja yksinkertaistava, mutta silti havainnollistava. Vuorovaikutustaitoja tai -osaamista voidaan jakaa pienempiin osa-alueisiin ja perustellusti väittää näiden yksittäisten palasten summan luovan vuorovaikutusosaamisen kokonaisuuden. Hänen pääviestinsä on tiivistettävissä näin: ihmisten välinen vuorovaikutus on joukko opittuja taitoja, joissa voi harjoittelemalla kehittyä. Toisaalta vertausta voidaan myös kritisoida liiallisesta mutkien oikomisesta, ja yksinkertaistuksen lopputuloksena unohdetaan olennaisia vuorovaikutusosaamisen näkökulmia. Tämän tunnistaa myös Hartley (1999, 50-51) itse huomioimalla muun muassa sen, että vuorovaikutustilanteessa onnistumisen mittaaminen tai

todentaminen on huomattavasti haastavampaa kuin tiettyjen sääntöjen puitteissa tehty urheilusuoritus.

Lisäksi Hartley (1999, 53) listaa yhden tavan jäsentää ja jaotella vuorovaikutustaitojen kokonaisuutta pienempiin osa-alueisiin: nonverbaalinen viestintä, vahvistaminen, kysyminen, reflektointi, aloittaminen ja päättäminen, selittäminen, kuunteleminen, itseilmaisuus, vaikuttaminen, itsevarmuus, vuorovaikutus ryhmässä sekä johtajuus. Kenties merkittävin ero ja vajavaisuus tässä vertauksessa on löydettävissä, kun vuorovaikutustilanteen onnistumista yritettäisiin arvioida samalla tavalla kuin urheilusuoritusta eli jollain tavalla vertailukelpoisesti pisteyttämällä. Metodille on helppo esittää kritiikkiä: Mitä pisteytetään ja millä perustein? Miten voidaan varmistua tai poistaa vuorovaikutustilanteen kontekstisidonnaisuus, jotta ”vuorovaikutussuoritus” on yhtä reilu kaikille tilanteesta riippumatta? Pisteytystä voidaan kuitenkin pitää suhteellisen yleisesti käytettynä tapana arvioida ja vertailla ihmisten viestintää (ks. esim. Valkonen 2003). Vuorovaikutusosaamista tutkittaessa ei voi olla kuitenkaan sivuuttamatta tutkittavan aiheen kompleksisuutta, tilannesidonnaisuutta, relationaalisuutta ja kulttuuristen tekijöiden merkitystä.

Backlund ja Morreale (2015, 11) havainnollistavat vuorovaikutusosaamisen määrittelyn haastavuutta vertaamalla sitä hyvään taiteeseen: esimerkiksi hyvä maalaus on helppo tunnistaa sen nähdessään. Sen sijaan on huomattavasti vaikeampaa kuvailla tai sanoittaa, mistä maalauksen hyvyys tarkalleen koostuu. Saman periaatteen voi rinnastaa vuorovaikutusosaamiseen. Kenen tahansa on helppo todeta jonkun olevan taitava puhumaan, esiintymään tai keskustelemaan muiden kanssa, mutta yksityiskohtaisemman erittelyn ja analyysin antaminen onkin haastavampaa.

Olellainen huomio vuorovaikutusosaamisesta on se, ettei vuorovaikutusosaaminen ole jotain, mitä henkilöllä *on* tai jotain mitä hän *tekee*. Sen sijaan vuorovaikutusosaaminen määrittyy, määritellään ja muodostuu aina muiden ihmisten kautta eli ihmisten välisessä vuorovaikutuksessa. Näin ollen vuorovaikutusosaaminen nähdään relationaalisenä tai suhteellisenä tilanteeseen ja vuorovaikutuksen osapuoliin. (Backlund & Morreale 2015, 22.)

Yksi tapa jäsentää vuorovaikutusosaamista on yrittää jakaa sitä pienempiin osa-alueisiin. Backlundin ja Morrealen (2015, 25-26) katsauksessa he listaavat yhteensä 37 eri osa-alueita, jotka

olivat esiintyneet vuorovaikutusosaamisen aiemmassa tutkimuksessa. Osa-alueita ja yhä pienempiä osa-alueiden osa-alueita voi varmasti listata huomattavasti lisääkin. Kyse on enemmänkin sen löytämisestä, millä tarkkuustasolla saavutetaan sopiva tasapaino kokonaisuuden huomioimessa ja yksityiskohtien ymmärtämisessä. Liian ylätasoinen tai ylimalkainen kategoristointi ei välttämättä kerro paljoakaan tai sovellu käytäntöön, kun taas liian pienen raekoon luokittelussa kokonaiskuva voi hämärtyä tai unohtua. Olennaista on pyrkiä saamaan ymmärrystä vuorovaikutusosaamisesta, millä olisi samaan aikaan mahdollisimman selkeä yhteys todellisiin vuorovaikutustilanteisiin. Sopivan tarkkuustason löytäminen on läsnä myös tässä tutkielmassa rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista tarkasteltaessani.

Backlund ja Morreale (2015, 26) nostavat lisäksi esiin vuorovaikutusosaamisen osa-alueita, jotka esiintyvät useimmiten ja joista vaikuttaa olevan konsensusta: empatia, sopeutuvuus, tehokkuus ja tarkoituksenmukaisuus.

Yhteenvedon voidaan todeta, ettei yhtä kaiken kattavaa ja selittävää tai jokaiseen tilanteeseen täydellisesti sopivaa vuorovaikutusosaamisen määritelmää ole, mutta konsensustakin löytyy. Vuorovaikutusosaaminen on kompleksinen kokonaisuus, joka määräytyy muun muassa tilanteen, kulttuurin ja vuorovaikutuksen osapuolten mukaan. Yhtämielisyyttä on havaittavissa erityisesti yleisluontoisia perusperiaatteita tarkasteltaessa. Vuorovaikutuksen tehokkuus ja tarkoituksenmukaisuus nimetään laajalti osaksi vuorovaikutusosaamista siitäkin huolimatta, että tehokkaaksi ja tarkoituksenmukaiseksi ymmärretty vuorovaikutus voi muuttua tilanteesta riippuen tai jopa vuorovaikutustilanteen aikana. Tämän lisäksi vuorovaikutuksen eettisestä näkökulmasta vaikuttaa olevan aiemman tutkimuksen perusteella konsensusta, jolloin vuorovaikutusosaamiseen ei sisälly esimerkiksi tiedostettu ja taitava manipulointi, valehtelu tai harhaanjohtaminen.

Tässä tutkielmassa vuorovaikutusosaaminen ymmäretään Valkosen (2003, 26) määritelmän mukaisesti: viestintäosaaminen on tehokasta ja tarkoituksenmukaista viestintäkäyttäytymistä, motivaatiota ja taitoa ennakoida, suunnitella, säädellä ja arvioida viestintäkäyttäytymistä sekä eettisten periaatteiden noudattamista, mitkä eivät vaaranna viestintäsuhteita tai loukkaa viestinnän osapuolia. Tämä määritelmä vaikuttaa soveltuvan parhaiten rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen tarkasteluun, ja siinä myös huomioidaan teoreettisella tasolla kaikki olennaisimmat näkökulmat rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen kannalta.

Vuorovaikutusosaamista ei olla aiemmin tiettävästi tutkittu rauhanvälityksen kontekstissa tai rauhanvälittäjän näkökulmasta. Tämä muodostaa tälle tutkielmalle keskeisimmän tutkimusaukon, johon pyrin vastaamaan.

2.2 Kuunteluosaaminen

Kuunteluosaaminen voidaan mieltää yhtenä osa-alueena kattokäsitteen vuorovaikutusosaamisen alla. Kuunteluosaamista tarkastellaan tässä kirjallisuuskatsauksessa erikseen, koska se nimettiin tutkielman tuloksissa tärkeimmäksi yksittäiseksi rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen osa-alueeksi. Myös rauhanvälityksen aiemmassa tutkimuksessa kuunteleminen nostetaan esiin yhtenä tärkeänä rauhanvälittäjän taitona (ks. esim. Nissinen & Doty 2014).

Hartleyn (1999, 57-58) mukaan kuunteleminen mielletään usein passiiviseksi toiminnaksi, vaikka mielekkäämpää olisi käsittää kuunteleminen aktiiviseksi toiminnaksi, joka vaatii keskittymistä ja jossa voi kehittyä paremmaksi. Hän siis jäsentää kuuntelemisen prosessia osaamisena. Kuuntelemista tarkastellaan kolmen näkökulman kautta: tyypillisimmät esteet kuuntelemiselle, erilaiset kuuntelemisen käyttäytymisen mallit ja toimintatavat, joilla kuuntelija voi auttaa toista ihmistä ilmaisemaan itseään.

Tyypillisinä kuuntelemisen esteinä Hartley (1999, 58) listaa ulkoiset häiriötekijät, kuuntelijan kiinnostuksen tai motivaation puute, väittelyyn ja vasta-argumentointiin liiallinen keskittyminen kuuntelemisen kustannuksella sekä puhujan pääviestin tai kokonaiskuvan sivuuttaminen keskittyttäessä vain yksityiskohtiin tai vain pieneen osaan kerrotusta. Hartleyn mukaan näiden sudenkuoppien tiedostaminen ja tunnistaminen on olennainen osa kuunteluosaamisen kehitymisessä.

Hartley (199, 58-59) jakaa kuuntelemisen tyypit käyttäytymismallien mukaan negatiivisiin ja positiivisiin kuuntelijoihin. Negatiiviset kuuntelijat voivat vain teeskennellä kuuntelevansa, heillä voi olla vain rajallinen kiinnostus kuulemaansa tai he voivat kuunnella itsekeskeisesti, keskittyen vain omaan näkökulmaansa. Sen sijaan positiivisen tai aktiivisen kuuntelun piirteitä ovat muun muassa kuullun sisäistäminen ja ymmärtäminen, kuuntelemisen aktiivinen osoittaminen ja puhujan kannustaminen esimerkiksi kysymyksiä esittämällä. Tehokasta ja tarkoituksenmukaista kuuntelua on lisäksi lähtökohtainen avoimuus puhujaa ja hänen viestiään

kohtaan, jota kuuntelija voi osoittaa myös omalla nonverbaalisella viestinnällään. Tärkeää on myös keskittymisen säilyttäminen ja sen osoittaminen esimerkiksi katsekontaktilla ja nyökäyksillä, mahdollisten häiriötekijöiden poistaminen sekä oman arvioinnin suorittaminen vasta silloin, kun on ymmärtänyt kuulemansa kokonaisuudessaan.

Wolvin (2010, 19-23) määrittelee kuuntelemisen monitahoisena prosessina, joka edellyttää lyhytkestoisen työmuistin tehokasta käsittelyä. Vahva kuunteluosaaminen näin ollen vaatii monipuolisia kognitiivisia taitoja, suurta affektiivista kapasiteettia ja laajaa valikoimaa sovellettavista käyttäytymismalleista. Lisäksi Wolvin jäsentää kuuntelemista hierarkisiin osa-alueisiin riippuen kuuntelijan tarpeista tai tavoitteista: erotteleva kuunteleminen (*discriminative listening*) ja ymmärtävä kuunteleminen (*comprehensive listening*).

Wolvinin ja Coakleyn (1994, Ala-Kortesmaa 2015, 21 mukaan) mukaan kuunteluosaaminen on joukko kognitiivisia, affektiivisia, tilanteeseen sopivia käyttäytymisen valintoja. Vuorovaikutustilanteessa on olennaista kuuntelijan näkökulmasta tietoisuus, kiinnostus, aktiivisuus ja valmius myös toimia tarkoituksenmukaisesti tilanteen edellyttämällä tavalla.

Tutkiessaan ammatillista kuunteluosaamista oikeudellisessa kontekstissa Ala-Kortesmaa (2015, 48-50) tuo esiin useampia mielenkiintoisia löydöksiä tämän tutkielman aiheen rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen kannalta. Hänen mukaansa ammatilliset tavoitteet ohjaavat kuuntelemista ammatillisessa kontekstissa, ja dialogisessa kuuntelemisessä pyritään olemaan suoria, rehellisiä ja aidosti vuorovaikutuksessa tai dialogissa.

Erityiseen huomioon nostetaan ammatillinen konteksti, jonka päälle muut kuunteluosaamisen ulottuvuudet rakentuvat. Muut kuunteluosaamisen ulottuvuudet kontekstin ohella ovat kognitiivinen ulottuvuus, affektiivinen ulottuvuus, käyttäytymisen ulottuvuus ja eettinen ulottuvuus (Wolvin & Cohen, 2012 Ala-Kortesmaa 2015, 48 mukaan).

Ammatillisten tavoitteiden voidaan nähdä ohjaavan myös rauhanvälittäjien vuorovaikutusosaamista: tilannetekijät ja tavoite kestävästä rauhasta määrittävät vuorovaikutuksen luonnetta ja tätä kautta vaikuttaa myös välillisesti tarvittavaan vuorovaikutusosaamiseen (ks. esim. Nissinen & Doty 2014). Vähintään yhtä tärkeäksi osa-alueeksi nousee kuitenkin myös eettinen näkökulma, mutta tämänkin voi nähdä juontuvan rauhanvälityksen kontekstista ja rauhanvälittäjälle asetetusta ammatillisesta roolista sekä odotuksista.

Laajalahden (2014, 142) mukaan kuunteluosaamiseen koostuu keskittymiskyvystä, pyrkimyksistä ymmärtää toista osapuolta, kyvystä arvioida kuulemaansa ja tunnistaa olennainen asia-sisältö. Kuunteluosaamista siis on kuuntelemisen lisäksi havainnointia, analysointia ja tulkittaa siitä, mitä on sanottu. Tutkiessaan vuorovaikutusosaamista tutkijoiden ammatillisessa kontekstissa hän nostaa myös esiin taidon ymmärtää mitä ei sanota, tai sanotaan rivien välillä.

Ala-Kortesmaa ja Välikoski (2023, 6) tutkivat kuuntelemista oikeudellisissa sovitteluprosesseissa tuomareiden toimiessa sovittelijana. He erottelevat sovittelijan kuuntelemisesta kuusi erillistä kuuntelutyyliä: kriittinen kuuntelu, informatiivinen kuuntelu, arvioiva kuuntelu, relationaalinen kuuntelu, dialoginen kuuntelu ja empaattinen kuuntelu. Kriittisen kuuntelun pyrkimyksenä on ymmärryksen lisääminen ja mielipiteen muodostaminen. Informatiivinen kuuntelu keskittyy erityisesti tiedon sisäistämiseen ja oppimiseen. Arvioivassa kuuntelussa tarkastellaan, tulkitaan ja arvioidaan. Relationaalinen kuuntelu liittyy erityisesti vuorovaikutussuhteen rakentamiseen ja ylläpitämiseen. Dialogisessa kuuntelussa fokus on vuorovaikutuksessa ja yhteisessä pyrkimyksessä käydä keskustelua luoden yhteistä ymmärrystä. Empaattinen kuuntelu liittyy tuen tarjoamiseen ja tunteiden ymmärtämiseen.

Ala-Kortesmaan ja Välikosken (2023, 12) mukaan tyytyväisyys ja tavoitteeseen pääseminen sovitteluprosessissa on todennäköisempää, kun sovittelija käyttää fasilitoivaa kuuntelutyyliä esimerkiksi ongelmanratkaisuun keskittymisen sijaan. Kontekstilla ja tilanteella nähdään myös suuri merkitys onnistuneelle kuuntelulle, ja tämän myötä myös tavoitteeseen pääsemiseen sovittelussa. Erityisenä tehtävänä sovittelijalle tutkijat tuovat esiin psykologisesti turvallisen ilmapiirin luomisen sovitteleville osapuolille kuuntelun avulla.

Ala-Kortesmaan ja Välikosken (2023) tutkimustulokset rinnastuvat rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen teemoihin. Tutkijoiden löydöksen psykologisesti turvallisen ilmapiirin luomisesta voi nähdä rinnastuvan myös rauhanvälittäjän tehtävään rakentaa luottamusta niin neuvottelevien osapuolten välille kuin osapuolten ja rauhanvälittäjänkin välille. Tämän lisäksi myös rauhanvälityksessä tavoiteorientoituneisuus, eli kestävän rauhan saavuttaminen, on merkittävässä roolissa.

2.3 Rauhanvälitys

Rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista ei olla tiettävästi aiemmin tutkittu. Rauhanvälityksen tutkimus on pikemminkin keskittynyt muun muassa kuvaamaan rauhanvälityksen prosesseja, malleja tai strategioita esimerkiksi tapaustutkimuksen kautta. Aiemmassa tutkimuksessa on jonkin verran myös tarjottu ehdotuksia, miten rauhanvälitystä voisi toteuttaa tehokkaammin tai miten rauhanvälityksellä voitaisiin tulevaisuudessa todennäköisemmin saavuttaa tavoite rauhanomaisesta ratkaisusta (ks. esim. Abu-Nimer 1998; Nissinen & Doty 2014).

Rauhanvälitys on yksi sovittelun muoto. Sovittelun määritelmästä löytyy konsensusta aieman tutkimuksen perusteella. Yleisimmän määritelmän mukaan sovittelu on kahden tai useamman vuorovaikutuksessa olevan osapuolen auttamista tilanteessa, jossa sovittelijalla ei lähtökohtaisesti ole valtaa määrätä sovintoa tai prosessin lopputulosta (Wall & Dunne 2012, 219; Wallensteen & Svensson 2014, 316). Tässä tutkielmassa olen kiinnostunut erityisesti rauhanvälityksestä, jolloin tavoitteena on lopettaa tai estää väkivaltaisia konflikteja sovittelun keinoin.

Rauhaa voidaan yrittää rakentaa muillakin keinoilla kuin sovittelemalla. Rauhanvälityksen näistä muista keinoista erottaa kolme päätekijää. Ensinnä rauhanvälittäminen on normatiivinen käytäntö, jonka avulla pyritään rakentamaan pysyvää rauhaa kahden tai useamman erimielisen osapuolen välille väkivaltaisessa kontekstissa. Toiseksi rauhanvälitys on itsessään rauhanomaista. Kolmanneksi rauhanvälittäjä on konfliktista ulkopuolinen ja mahdollisimman puolueeton ja neutraali taho, joka ei suosi mitään osapuolta. Lisäksi koko rauhanvälityksen prosessi pohjautuu vapaaehtoisuuteen niin rauhanvälittäjän kuin neuvottelevien osapuoltenkin osalta. (Lehti & Saarinen 2014, 19-20.)

Rauhanvälityksen eri tasoja on tyypillisesti jaettu niin sanotuille rauhanvälityksen raiteille 1-3 virallisuuden ja laajuuden perusteella. Ykkösraiteen rauhanvälitys käsittää korkean tason viralliset rauhanneuvottelut, joiden tavoitteena tyypillisesti on jonkinlainen sopimus. Kakkosraiteella toimivat esimerkiksi kansalaisjärjestöt valaen luottamusta ja valmistellen ykkösraiteen neuvotteluita. Kolmannella raiteella toimitaan yhteiskunnallisella ”ruohonjuuritasolla” muun muassa mahdollistaen dialogia ihmisten ja yhteisöjen välillä. Rajat raiteiden välillä voivat kui-

tenkin olla häilyviä, ja esimerkiksi CMI mielletään toimivan 1,5-raiteella ollessa järjestöpohjainen toimija, mutta silti myös fasilitoiden korkean tason neuvotteluita. (Nissinen & Doty, 2014 18.)

Eisenkopfin ja Bächtigerin tutkimuksessa (2013, 573-574) järjestettiin yksinkertainen kokeellinen laboratorioasetelma, jossa muuttujia pystyttiin manipuloimaan. Viidessä eri skenaariossa kahden pelaajan tuli pyrkiä maksimoimaan resurssien saaminen itselleen yhteisestä potista. Yksi peli kesti kolme kierrosta, ja jokaisella kierroksella potin sai halutessaan otettua itsellensä. Absoluuttisesti suurin määrä resursseja kummallekin pelaajalle olisi kuitenkin tullut, jos kumpikaan ei olisi koskenut yhteiseen pottiin kolmen kierroksen ajan.

Eisenkopfin ja Bächtigerin kokeessa (2013, 585) huonoimmat tulokset saatiin, kun pelaajat joutuivat pelaamaan ilman vuorovaikutusta keskenään tai ilman sovittelijan apua. Tutkimuksen tavoitteena oli kuitenkin tutkia sovittelijan erilaisia strategioita ja niiden suhdetta tuloksiin. Tämän kokeen perusteella pelkällä informaation jakamisella ja vuorovaikutuksella ei saatu parhaita mahdollisia tuloksia aikaiseksi. Jos epäreilueudesta ja valehtelusta ei pystytty rankaisemaan eikä reilueudesta palkitsemaan pelaajia, pelaajat päättivät usein ottaa koko yhteisen potin itselleen viimeisellä kierroksella. Peliteoreettisen kokeen mukaan parhaat tulokset saatiin aikaiseksi, kun yhdistettiin informaation jakamisen, vuorovaikutuksen ja rankaisemisen mahdollisuus. Tällöin sovittelija pystyi alkupuheenvuorossaan esimerkiksi uhkailemaan rahallisella rangaistuksella, jos jompikumpi pelaaja ei pitäytyisi sovitussa.

Eisenkopfin ja Bächtigerin laboratoriokokeen (2013) tulokset eivät kuitenkaan ole suoraan yleistettävissä. Pelissä kontekstuaaliset tekijät ja muuttujat on rajattu minimiin eikä esimerkiksi pelaajien välistä pidemmän aikaväli suhdekomponenttia oteta lainkaan huomioon, sillä peli kestää aina vain yhden neuvottelukierroksen ajan.

Ylipäänsä sovittelijan käyttämien strategioiden suhteen on paljon ristiriitaista tutkimusta. Eri-tyisesti epäselvää on, mitkä ovat kaikista tehokkaimmat ja toimivimmat strategiat missäkin tilanteessa (Wall & Dunne 2012, 236-237; Wallensteen & Svensson 2014, 318). Tutkimuskirjallisuudessa löydettiin noin sata erilaista strategiaa, jotka pystyttiin jaottelemaan kuuteen yläkategoriaan: painostus, neutraali, relationaalinen, analyyttinen, selventävä ja monitoiminen (Wall & Dunne 2012, 236-237).

Rauhanvälitysprosessin yleisin lopputulos on positiivinen, jolloin päästään yhteisymmärrykseen tai konflikti saadaan ratkaistua. Näin käy noin 70-80 % tapauksista. Onnistumisprosentti kuitenkin pienenee mitä monimutkaisemmasta ja intensiivisemmästä konfliktista on kyse. 2000-luvulla välittäjien käyttäminen on myös lisääntynyt, sillä prosessi nähdään halvempana, nopeampana, oikeudenmukaisempaan ja kestävämpänä keinona ratkaista konflikti verrattuna muihin vaihtoehtoihin. Muita esimerkkejä onnistuneesta sovittelun lopputuloksesta voi olla väkivallan loppuminen tai suhteen laadun parantuminen. (Wall & Dunne 2012, 231-232, 322.)

Rauhanvälittäjän näkökulmasta onnistuneesta prosessista saadaan henkilökohtaista tyytyväisyyttä, kunnioitusta ja lisää töitä rauhanvälittäjänä. Vaikka tavoiteltuun yhteisymmärrykseen ei päästäisikään, sovittelija useimmissa tilanteissa saa kuitenkin rahallisen palkkionsa. (Wall & Dunne 2012, 232).

Hellmüllerin ja Salaymehin (2023, 131, 143) mukaan rauhanvälityksen luonne on muuttunut viimeisen kymmenen vuoden aikana samaan aikaan, kun konfliktit maailmassa ovat olleet enenevässä määrin sisällissotia. Kun aiempina vuosikymmeninä rauhanvälitys ja konfliktinratkaisuprosessit olivat pitkälti YK-vetoisia, nyt rauhanvälityksen alalla on useita muitakin toimijoita, niin valtiollisia kuin järjestöpohjaisia. Tutkijat tarkastelevat erityisesti rauhanpyrkimyksiä Syyrian ja Libyan konflikteissa, joissa voidaan nähdä YK-vetoisten rauhanvälitysprosessien olleen tuloksettomia tai epäonnistuneen. Molemmissa konflikteissa Venäjä ja Turkki pyrkivät lisäämään omaa rooliaan ja vaikutusvaltaansa rauhanvälityksessä, vaikka kyseiset valtiot olivat myös sotilaallisesti mukana konflikteissa. Samalla Venäjä ja Turkki suoraan haastoivat käynnissä olleen YK-vetoisen prosessin.

Hellmüllerin ja Salaymehin (2023, 131-132, 144) mukaan rauhanvälityksessä on ylipäätään nähtävissä 2020-luvulla kasvava trendi, jossa eri toimijat pyrkivät kohti rauhanratkaisua eri tasoilla ja erilaisilla metodeilla. Olennaista on yhteistyö ja yhteiset tunnistetut päämäärät rinnakkaiden prosessien kesken, jotta voidaan välttää mahdolliset ristiriidat ja ristiveto eri prosessien välillä.

Initiative Mediation Support Deutschland IMSD:n (2019) *fact sheet* -julkaisussa tarjotaan erilaisia viestinnällisiä metodeja ja työkaluja rauhanvälitykseen. Vaikka tässäkin julkaisussa ei

suoraan tarkastella rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista, se on temaattisesti lähimpänä oleva julkaisu tämän tutkielman aiheeseen.

IMSD (2019, 2-3) nostaa keskiöön tarpeen empatialle rauhanvälityksessä. Empatia määritellään tunnetason sisältäen sympatian, hyväksynnän, altruismin ja valmiuden kompromisseihin lisäksi kyvyn ja halun nähdä todellisuus toisen ihmisen näkökulmasta tai tilannekohtaisesti eri perspektiivistä. Empatialla siis nähdään myös funktionaalinen toiminto rauhanvälityksessä onnistumiselle. Lisäksi IMSD rinnastaa ja liittää empatiaan tarpeen monitahoiselle puolueettomuudelle, avoimuudelle, kunnioitukselle ja autenttisuudelle.

IMSD (2019, 4-5) tunnistaa vuorovaikutuksen laadun olennaisena edellytyksenä rauhanvälitysprosessissa tavoitteeseen pääsemisessä. Tähän tarjotaan erilaisia keskustelumetodeja ja -tekniikoita, esimerkiksi aktiivinen kuuntelu, tunnepitoisten tilanteiden hallinta ja *looping*. Loopingilla voidaan syventää ymmärrystä taivarmistaa, että sanottu asia on ymmärretty oikein esimerkiksi toistamalla sanottu uudelleen eri muodossa. Näin keskusteluun voidaan luoda vuorovaikutuksellinen silmukka.

Vaikka IMSD:n (2019, 4-5) esitetyt menetöt ja tekniikat voivat toimia havainnollistavana esimerkkinä, miten rauhanvälityksen vuorovaikutusta voi kehittää tai keskustelun tasoa nostaa rauhanvälityksessä, samalla voi unohtua vuorovaikutustilanteiden kompleksisuus ja tilannekohtaisuuden suuri merkitys. Tämä on yksi merkittävimmistä syistä, miksi tässä tutkielmassa on päädytty tarkastelemaan rauhanvälitystä nimenomaan vuorovaikutusosaamisen näkökulmasta. Pelkkä yksittäisiin tekniikoihin turvautuminen ilman syvällistä vuorovaikutusosaamista ei välttämättä johda toivottuihin lopputuloksiin.

Lisäksi IMSD (2019, 7-8) käsittelee luottamuksen rakentumista ja henkilökohtaisten suhteiden luomista. Luottamus nähdään ennakkoehtona neuvotteluiden käymiselle. Toisin sanoen osapuolten tulisi pystyä luottamaan rauhanvälittäjään ja toisiinsa edes alkeellisella tasolla, ennen kuin rauhasta on mielekästä neuvotella. Esimerkkeinä luottamuksen rakentamisesta tuodaan avoimuus, rehellisyys, nonverbaalisen viestinnän merkitys ja aitojen tunteiden osoittaminen. Luottamuksen rakentaminen voi lähteä liikkeelle lähes mistä tahansa yhteisen mielenkiinnon

kohteen löytämisestä, kuten jalkapallo-otteluiden katsominen yhdessä televisiosta. Jalkapalloa katsottiin niin Sudanin 2005 kuin Kolumbiankin 2012-2016 rauhanneuvotteluissa, minkä raportoitiin lisänneen luottamusta osapuolten välille.

Presidentti Ahtisaari (2007, 10) käsittelee esseessään näkökulmia onnistuneelle rauhanvälitysprosessilla sekä tarkemmin Helsingissä pidettyjä Acehin rauhanneuvotteluita, joissa hän toimi rauhanvälittäjänä. Hänen mukaansa on tiedostettava jokaisen rauhanprosessin onnitteellisuus ja omat erityispiirteet. Esimerkiksi Acehin neuvotteluissa merkittäväksi taustatekijäksi rauhan saavuttamiselle nähdään alueelle osunut tuhoisa tsunami. Presidentin lähtökohtana neuvotteluille oli luottamuksen rakentaminen ja kunnioituksen säilyttäminen molemmille osapuolille siten, että kumpikin konfliktin osapuoli voisi ”säilyttää kasvonsa”.

Luottamusta voi syntyä Ahtisaaren (2007, 10-14) mukaan vain, jos neuvottelevat osapuolet voivat uskoa toisen osapuolen pitävän lupauksensa ja tekevän mitä on sovittu. Ahtisaari nostaa myös molemminpuolisen valmiuden kompromisseihin tärkeänä tekijänä rauhan saavuttamiselle. Retrospektiivisesti hän arvioi, että loppujen lopuksi molemmat osapuolet saavuttivat enemmän kuin kumpikaan joutui luovuttamaan. Kestävän rauhan saavuttamiseksi hän mainitsee aseistariisunnan ja sopimustekstin tarkoituksenmukaisuuden lisäksi kestäväälle pohjalle rakennetun yhteiskunnan ja valtion. Tähän voidaan vastata rauhanvälityksen muilla niin sanotuilla raiteilla.

Jokainen konflikti on erilainen, mihin vaikuttaa myös aiemmat konfliktit ja osapuolten historia, mitkä ovat alati muuttuvia tekijöitä itsessäänkin. Tämän vuoksi konfliktejakin on perusteltua tarkastella yksittäisten esimerkkien kautta. Vaikka myös rauhanvälittäjän tarvitsema vuorovaikutusosaaminen on hyvin tilannesidonnaista, tämän tutkielman yhtenä tavoitteena on löytää useimmissa tilanteissa tarvittavia taitoja ja vuorovaikutusosaamisen osa-alueita.

Vuonna 2011 alkanut Syyrian sisällissota on kestänyt yli 20 vuotta. Lundgren (2016, 275, 284) teki ensimmäisen laajan katsauksen Syyrian sotaan, sen merkittävimpiin vaiheisiin, käytettyihin strategioihin ja kohdattuihin esteisiin aikavälillä 2011-2016. Näiden viiden vuoden aikana rauhanvälitystä on yritetty hiukan eri strategialla ja eri toimijoilla neljä kertaa. Ensimmäisenä konfliktia yritti ratkaista Arabiliiton Nabil al-Arabi, toisena YK:n Kofi Annan, kolmantena YK:n Lakhdar Brahimi ja neljäntenä YK:n Staffan de Mistura. Vaikka kyseessä olevat rauhanvälittäjät

mielletään osaksi parhaimmista työssään, merkittävää edistystä ei saatu aikaiseksi. Suurimmat saavutukset rauhanvälityksen näkökulmasta tarkastellulla aikavälillä ovat vuosien 2012 ja 2016 tulitauot sekä ylipäänsä sovittelun prosessin ja osapuolten välisen vuorovaikutussuhteen ylläpitäminen. Merkittävimmät edistysaskeleet pystyttiin ottamaan aina silloin, kun muu kansainvälinen yhteisö asettui samojen tavoitteiden taakse, erityisesti Yhdysvallat ja Venäjä.

Lundgren (2016, 280-281) arvioi, ettei Syyrian rauhanvälityksen epäonnistumiset ole ensisijaisesti johtuneet rauhanvälittäjien osaamattomuudesta tai strategisista valinnoista. Sen sijaan merkittävimmät esteet ovat tulleet konfliktin monimutkaisuudesta, laajuudesta ja osapuolten luonteesta. Lisäksi kansainvälinen yhteisö ja erityisesti YK:n turvallisuusneuvosto on vain harvoin päässyt yksimielisyyteen Syyrian sotaan liittyvistä poliittisista kysymyksistä.

Syyrian sota on yksi kompleksisin tällä hetkellä käynnissä olevista konflikteista, eikä sodan loppua ole edelleenkään näkyvissä. Syyrian sota käytännössä osoittaa rauhanvälityksen tutkimuksen ja käytännön soveltamisen haasteet. Vaikka tutkimuspuolella tendenssi vaikuttaa olevan yleisten teorioiden ja parhaiden mahdollisten strategioiden selvittäminen eri tilanteisiin, näiden soveltaminen käytäntöön rauhanvälittäjän työn tueksi voi olla haastavaa tai mahdotonta. Sotiin ja konflikteihin liittyvää aineistoa on varsin kattavasti saatavilla, mutta jokaisella konfliktilla on omat kontekstisidonnaiset erityispiirteensä. Toistuvia piirteitä ja yleisiä malleja on toki perusteltua edelleen etsiä, mutta lopullisten vastausten saaminen ja niiden soveltaminen käytännön rauhanvälitykseen saattaa osoittautua mahdottomaksi tehtäväksi.

3 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

3.1 Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset

Tämän tutkielman tavoitteena on selvittää, mitä on rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaaminen. Rauhanvälitystä kansainvälisissä konflikteissa on tutkittu runsaasti ja eri näkökulmista. Myös rauhanvälityksen henkilökeskeisyys ja rauhanvälittäjän henkilökohtaisten suhteiden merkitys on tiedostettu ja tunnistettu (ks. esim. Nissinen & Doty 2014). Vuorovaikutusosaamista sen sijaan on myös tutkittu runsaasti, mutta ei rauhanvälityksen kontekstissa (ks. esim. Valkonen 2003). Tämä muodostaa keskeisimmän tutkimusaukon, johon tässä tutkielmassa pyritään vastaamaan.

Väkivaltaisen konfliktin osapuolilla on ristiriidassa olevia tavoitteita. Tällaisissa tilanteissa kansainvälisen politiikan areenan toimijat tukeutuvat yhä useammin ulkopuolisen sovittelijan eli rauhanvälittäjän apuun (Wall & Dunne 2012, 219; Wallenstein & Svensson 2014, 316). Rauhanvälittäjän tehtävänä on auttaa konfliktin osapuolia löytämään rauhanomaiset ratkaisut ja mahdollistaa kestävän rauhan syntyminen konfliktialueelle.

Koska aiemmassa tutkimuksessa ei ole tiettävästi tarkasteltu tai määritelty rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista, tässä tutkielmassa tutkitaan rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista sekä pyritään tunnistamaan siihen liittyviä teoreettisia näkökulmia. Tämän tutkielman tutkimusongelma on:

Mitä on rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaaminen rauhanvälittäjien omien kokemusten ja näkemysten mukaan?

Tähän tutkimusongelmaan vastaaminen on mahdollista jakamalla rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen kysymys pienempiin hallittaviin osa-alueisiin. Tarkoituksena on tunnistaa tärkeimmät ja kriittisimmät osat, joista rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen kokonaisuus muodostuu. Näitä osa-alueita lähemmin tarkastelemalla on mahdollista päästä syvemmälle analyysissa. Ensimmäinen tutkimuskysymys on:

K1: Minkälaisista osa-alueista rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaaminen koostuu?

Kun rauhanvälityksessä pyritään tietoisesti rakentamaan kestävää rauhaa, rauhanvälitysprosessin ainoana tavoitteena ei ole teknisen rauhansopimuksen aikaansaaminen, vaan rauhan säilyvyys myös pidemmällä aikavälillä (Nissinen & Doty, 20-21). Rauhanvälitysprosessi voi menettää merkityksensä, jos konflikti syttyy vain uudestaan neuvotteluiden jälkeen. Tämä lähestymistapa rauhantyöhön edellyttää multilateraalista näkökulmaa rauhanvälityksen raiteiden välillä. Tässä tutkielmassa kuitenkin keskitytään ensimmäisen raiteen rauhanvälitykseen eli korkean tason diplomaattisiin neuvotteluihin. Samalla kuitenkin tiedostetaan ja huomioidaan rauhantyön merkitys kestäväälle rauhalle myös muilla raiteilla. Toisena tutkimuskysymyksenä on:

K2: Minkälainen merkitys rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisella on kestävää rauhaa rakennettaessa rauhanvälittäjien omien kokemusten ja näkemysten mukaan?

Luottamus voidaan nähdä rauhanvälityksen yhtenä keskeisimpänä edellytyksenä läpi rauhanvälitysprosessin (ks. esim. Nissinen & Doty 2014). Ilman luottamusta rauhan saavuttamiselle tai pysyvyydelle ei välttämättä ole takeita. Tässä tutkielmassa luottamusta tarkastellaan kahdesta näkökulmasta. Ensinnä tarkastellaan, miten rauhanvälittäjä voi rakentaa luottamusta rauhanvälittäjän ja konfliktin osapuolten välillä. Tämä luottamus rauhanvälittäjän ja konfliktin osapuolen välinen luottamus on voinut rakentua jo ennen virallisen rauhanvälitysprosessin alkamista esimerkiksi diplomaattisia suhteita luodessa ja ylläpidettäessä. Toinen näkökulma luottamukseen rauhanvälityksessä on konfliktin osapuolten välisen luottamuksen rakentaminen, missä rauhanvälittäjällä ja hänen vuorovaikutusosaamisellaan voidaan nähdä olevan merkittävä rooli. Kolmantena tutkimuskysymyksenä on:

K3: Miten rauhanvälittäjä rakentaa luottamusta rauhanvälitysprosessissa?

Lisäksi tutkielmassa pyritään luomaan synteesiä keskeisimmistä tutkimustuloksista antamalla rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen käsitteelle teoreettinen määritelmä. Määritelmä pyritään muotoilemaan mahdollisimman tiiviissä, tarkassa, ymmärrettävässä ja hyödyllisessä muodossa. Samalla määritelmä tiivistää tutkielman olennaisimmat tutkimustulokset ymmärrettävään ja ytimekkääseen muotoon tulevaa tutkimusta ja rauhanvälitystyötä varten.

3.2 Tutkimusmenetelmä

Laadullista tutkimuksellista lähestymistapaa voidaan käyttää, jos tutkittavasta aiheesta on vain vähän tai ei lainkaan aiempaa tutkimustietoa. Laadullinen tutkimusote on perusteltu myös tutkittaessa ihmisten henkilökohtaisia käsityksiä ja ymmärrystä tietyistä aiheista (Tuomi & Sarajärvi 2018, 63).

Tämä tutkielma toteutettiin laadullisella menetelmällä, sillä rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista tai vuorovaikutusosaamista rauhanvälityksen kontekstissa ei olla tiettävästi tutkittu aiemmin. Lisäksi tässä tutkielmassa pyrittiin kartoittamaan rauhanvälittäjien ja rauhanvälitystiimeissä toimineiden omiin henkilökohtaisiin kokemuksiin perustuvaa ymmärrystä rauhanvälityksessä tarvittavasta vuorovaikutusosaamisesta. Voidaan olettaa tämän joukon olevan parhaita asiantuntijoita kertomaan näkemyksistään ja kokemuksistaan rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamiseen liittyen.

Tutkimusaineisto kerättiin teemahaastatteluilla. Tutkimusongelmaan ja -kysymyksiin pyrittiin löytämään vastauksia rauhanvälittäjien omia kokemuksia, käsityksiä ja ajatuksia tarkastelemalla. Haastattelua voidaan pitää sopivana menetelmänä, kun tarkoituksena on selvittää, mitä ihminen ajattelee (Tuomi & Sarajärvi 2018, 63). Teemahaastattelu soveltui tutkittavaan aiheeseen erityisesti menetelmän joustavuuden vuoksi itse haastattelutilanteessa.

Haastattelun runko jäsennettiin teemoittain, joiden alla oli tarkempia teemaan liittyviä apukysymyksiä (ks. liite 1). Käytännössä menetelmä oli kuitenkin joustava, ja haastattelut sekä haastattelutilanne pyrittiin pitämään mahdollisimman keskustelunomaisena. Teemahaastattelussa haastattelijalla on myös mahdollisuus esittää tarkentavia lisäkysymyksiä ja tarkennuksia heti keskustelun lomassa, mikä voi auttaa merkityssisältöjen selvittämisessä (Hirsjärvi & Hurme 2008, 47-48).

Tarkentavien lisäkysymysten esittäminen oli erityisen olennaista vuorovaikutusosaamisen osa-alueista puhuttaessa haastatteluiden aikana. Haastattelurungon kysymykset aiheeseen liittyen olivat suhteellisen avoimesti muotoiltuja, eikä esimerkiksi rajattua listaa erilaisista vuorovaikutusosaamisen tarkastelun näkökulmista esitetty haastateltaville haastattelurungossa tai suorissa kysymyksissä. Tämän tavoitteena oli antaa merkittävämpi rooli haastatte-

lehtaville tuoda esiin heidän omasta mielestään olennaisia vuorovaikutusosaamisen osa-alueita ilman vahvaa tutkijan ennako-ohjausta. Tämä kuitenkin saattoi osaltaan johtaa siihen, että tämän tutkielman kannalta relevanttiin sisältöön rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisesta käytettiin osassa haastatteluista huomattavasti enemmän aikaa kuin toisissa haastatteluissa.

Teemahaastattelu mahdollisti käyttämään aikaa haastatteluissa mahdollisimman tehokkaasti keskittyen erityisesti aiheisiin, joista kullakin haastateltavalla oli syvällisintä asiantuntemusta. Haastatteluiden aikana ilmeni toisilla haastateltavilla olevan selkeästi enemmän ymmärrystä ja kerrottavaa tietyistä teemoista kuin toisilla riippuen heidän taustasta ja kokemuksesta. Osa haastateltavista osasi kertoa huomattavasti syvällisemmin esimerkiksi luottamuksen rakentamisesta kuin vaikkapa fasilitointiosaamisesta tai viestinnän hallinnasta.

3.3 Osallistujat ja aineistonkeruu

Haastateltavaksi pyydettiin suomalaisia diplomaatteja ja muita henkilöitä, jotka ovat toimineet rauhanvälittäjinä, olleet mukana rauhanvälittämisen prosesseissa tai tehneet mittavan uran rauhanvälityksen alalla muilla tavoin. Mahdollisiin haastateltaviin pyrittiin saamaan yhteys Suomen ulkoministeriön, Crisis Management Initiativen (CMI), henkilökohtaisten kontaktien ja suositusten kautta. Osa haastateltavista saatiin suorien suositusten perusteella aiemmin haastatelluilta henkilöiltä. Mahdollisiin haastateltaviin otettiin yhteys sähköpostitse.

Aineisto koostui yhteensä kahdeksan henkilön haastatteluista. Tutkittavan joukon ollessa suhteellisen rajattu, anonymiteetin säilyttämiseksi demografisia tietoja heistä voi kertoa vain ylätasolla. Puolet haastateltavista olivat miehiä ja puolet naisia. Heidän ikähaarukka oli noin 40-70 vuotta. Haastateltavat olivat olleet mukana rauhanvälitysprosesseissa Euroopan, Afrikan ja Aasian erinäisissä konflikteissa edustaen YK:ta, Suomen ulkoministeriötä tai CMI:tä. He olivat toimineet rauhanvälittäjinä, osana rauhanvälitystiimiä tai muissa asiantuntijatehtävissä rauhanvälitykseen liittyen.

Haastateltavien löytäminen sekä sopivan ajankohdan löytäminen olivat merkittäviä haasteita aineistonkeruun vaiheessa. Ensimmäiset haastattelut toteutettiin vuonna 2021 ja viimeiset vuonna 2024. Haastattelut kestivät noin tunnista puoleentoista tuntiin. Puolet haastatteluista

toteutettiin kasvotusten ja puolet etäyhteyksin videopuhelulla. Kasvokkaiset haastattelut järjestettiin rauhallisessa ja luotettavassa tilassa, jossa ei ollut paikalla muita kuin haastattelija ja haastateltava.

3.4 Aineiston käsittely ja analyysi

Haastattelut taltioitiin ja litteroitiin sanatarkasti. Aineistoa kertyi yhteensä 144 sivua (sivukoko A4, fontti Times New Roman, riviväli 1,5). Haastatteluista saatua tutkimusaineistoa analysoitiin aineistolähtöisellä sisällönanalyysillä, jolloin aineistosta pyritään luomaan uusi teoreettinen kokonaisuus (Tuomi & Sarajärvi 2018, 80). Laadullinen tutkimusote soveltui aiheen tarkasteluun hyvin, kun tavoitteena oli selvittää haastateltavien omia näkemyksiä ja ajatuksia rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisesta.

Aineiston analyysi alkoi litteroitujen haastatteluiden läpikäymisellä ja aineiston jaottelemisella esiin nouseviin ylä- ja alateemoihin. Näin vertailu eri haastatteluiden välillä oli mahdollista, ja yhtenäiset teemat sekä tutkimustulokset alkoivat muodostua. Erilaisia kiinnostavia kokonaisuuksia muodostui huomattavasti enemmän kuin tässä tutkielmassa on mahdollista kerralla tarkastella. Alkuvaiheen analyysin teemajaottelussa esiin nousi yhteensä 36 erillistä teemaa.

Seuraavana vaiheena aineistoa fokuoitiin ja rajattiin lopullisessa tutkielmassa käsiteltäviin aiheisiin. Fokusoimista tehdessä ensisijaisena kriteerinä käytettiin, mitkä teemat liittyvät tai vastaavat tutkimusongelmiin ja -kysymyksiin. Osa teemoista rajattiin tarkastelun ulkopuolelle myös sen perusteella, jos aihetta oltiin käsitelty aineistossa vain pintapuolisesti tai määrällisesti niukasti. Osa teemoista myös päädyttiin yhdistämään ja käsittelemään yhdessä, jos se oli kokonaisuuden kannalta mielekästä.

Lopullisia teemoja valitessa käytettiin myös hyödyksi erilaisia visualisointeja teemojen päällekkäisyyksistä ja yhteyksistä toisiinsa. Lopullisiksi analysoitaviksi teemoiksi valittiin: kestävän rauhan tavoite, rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen osa-alueet, rauhanvälittäjän henkilö ja henkilökohtaiset ominaisuudet, luottamuksen rakentaminen rauhanvälittäjän ja konfliktin osapuolen välillä, luottamuksen rakentaminen konfliktin osapuolten välillä, kuuntelemi-

nen, fasilitointi sekä viestinnän hallinta. Tarkastelun ulkopuolelle jäivät esimerkiksi teemat liittyen ongelmanratkaisutaitoihin, luovuuteen, rohkeuteen ja kysymys siitä, muuttuuko tarvittava vuorovaikutusosaaminen rauhanvälitysprosessin vaiheesta riippuen.

3.5 Eettinen pohdinta

Tutkimuksen eettiset periaatteet otettiin huomioon tämän tutkielman teon kaikissa vaiheissa. Mahdollisia haastateltavia kontaktoidessa kerrottiin tutkielman aiheesta ja tutkielman tekijän taustasta lyhyesti. Lisäksi kerrottiin tutkielman ja tutkimuksen tekoon liittyvistä eettisistä käytännöistä.

Haastateltavien anonymiteettia kunnioitettiin, eikä yksittäisiä haastatteluihin osallistuneita henkilöitä ole yksilöitävissä tästä lopullisesta tutkielmasta. Haastateltavien anonymiteetin säilyttämisen korostaminen osoittautui erityisen tärkeäksi tässä tutkielmassa rauhanvälitysprosessien tyypillisesti ollessa luottamuksellisia tai salattuja myös itsessään. Tämän lisäksi tutkielman tutkimusjoukko eli suomalaiset, jotka ovat toimineet rauhanvälittäjinä tai olleet muilla tavoin rauhanvälityksen prosesseissa mukana, on suhteellisen rajattu ja harvalukuinen ryhmä. Tällöin täytyi kiinnittää erityistä huomiota käytettyihin sitaatteihin ja tunnistetietojen anonymisointiin, jotta haastateltavia ei ole tunnistettavissa. Tuloksissa ja sitaateissa ei voinut esimerkiksi tuoda tarkasti esiin, missä konflikteissa haastateltavat ovat toimineet rauhanvälityksen tehtävissä.

Haastateltavat olivat tietoisia, että haastattelut taltioidaan, ja mihin aineistoa käytetään. Haastatteluaineisto säilytettiin salasanalla suojatussa sijainnissa. Haastatteluihin osallistuminen perustui vapaaehtoisuuteen, ja haastateltavilla oli mahdollisuus halutessaan keskeyttää haastattelu missä tahansa vaiheessa. Kaikki haastattelutallenteet ja muu tutkimusaineisto tuhoettiin tutkielman valmistuttua.

4 TULOKSET

4.1 Tavoitteena kestävä rauha

Rauhanvälittäjän työlle ja rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen näkökulmasta kestävän rauhan tavoitteen huomioiminen on ensisijaisen tärkeää kaikissa neuvotteluprosessin vaiheissa. Haastateltavat kertoivat rauhanvälityksen olevan pitkäjänteistä ja monitahoista työtä. Erinäiset rauhanprosessit voivat kestää jopa vuosikymmeniä.

Tässä tutkielmassa tarkastellaan rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista ensisijaisesti yksöraiteella tapahtuvan rauhanvälityksen kontekstissa eli korkean tason diplomaattisissa neuvotteluissa. Haastatteluaineiston perusteella on kuitenkin olennaista tunnistaa, että kestävän rauhan saavuttamiseksi yleensä tarvitaan yhteisponnistuksia eri tasoilla ja rauhanvälityksen raiteilla. Rajat rauhanvälityksen raiteidenkin välillä koettiin kuitenkin myös olevan häilyviä. Osan haastateltavien näkemysten mukaan ei olekaan välttämättä enää mielekästä vetää tarkkoja rajoja raiteiden välille.

Vaikka rauhanvälityksen raiteiden rajat nähtiin häilyvinä, haastateltavat kokivat niiden käyttämisen edelleen helpottavan hahmottamaan rauhanvälityksen kokonaiskuvaa siitä huolimatta, ettei eri toimijoita voidakaan välttämättä kategorisoida suoraviivaisesti vain jollekin tietylle raiteelle.

Toinen puoli on se, että rauhanvälitys on nykyään paljon muutakin kuin sellaista ikään kuin perinteistä, missä niinkun vanhat miehet istuu eri puolilla pöytään ja allekirjoittaa sopimusta. Sehän on vain jonkinlainen jäävuoren huippu, että on joku sopimus, joka allekirjoitetaan. On hirveän paljon sellaista, mitä tapahtuu ennen sellaisia varsinaisia neuvotteluita. (H5)

Haastatteluiden perusteella rauhanvälityksen konteksti, toimintatavat ja toimijat nähtiin olevan murroksessa tai muutoksessa. Tämä nousi esiin aineistosta erityisesti sitä kautta, kun haastattelut suoritettiin vajaan neljän vuoden säteellä vuosien 2021-2024 välillä. Aiemmin saattoi pitää paikkansa mielikuva ”vanhoista miehistä pöydän ympärillä” istumassa sopimassa rauhasta edustamiensa valtioiden puolesta. 2020-luvun rauhanvälitys miellettiin kuitenkin huomattavasti monitahoisemmaksi, moniportaisemmaksi ja myös inklusiivisemmaksi prosessiksi. Erityistä huomiota Suomessa ja CMI:llä oli kiinnitetty myös haastateltavien mukaan kansalaisyhteiskunnan eri osapuolien huomioimiseen ja mukaan ottamiseen rauhan ratkaisuihin.

Haastateltavat korostivat erityisesti kestävän rauhan merkitystä rauhanvälitystyössä nykypäivänä, samalla tehden eroa aiempaan ”vanhat miehet pöydän ympärillä” -tyyliin. Kestävän rauhan periaatetta pidettiin olennaisena kulmakivenä lähtökohtaisesti kaikkeen rauhanvälitystyöhön, myös rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisesta puhuttaessa.

Ennen rauhanvälityksen virallista prosessia konflikti on ajautunut tilanteeseen, jossa yksi tai useampi osapuoli on todennut ettei väkivalta tai sotilaalliset toimet voi enää jatkua esimerkiksi kansan tai väestön turvallisuuden takaamiseksi. Haastateltavien mukaan onnistuneen rauhanvälityksen näkökulmasta osapuolten pienin yhteinen nimittäjä usein löydetään siitä, että aseellisen konfliktin loppuminen eli rauhan saavuttaminen on kaikille osapuolille kannattavampaa kuin väkivallan jatkuminen.

Ollaan oltu konfliktitilanteessa jonkun aikaa, mutta taistelevat osapuolet ovat tulleet samaan johtopäätökseen. Sotiminen tai väkivalta ei voi jatkua. On molemmille osapuolille kannattavampi yrittää sopia asioista, ja löytää se rauhanomainen ratkaisu. (H1)

Haastatteluissa tuotiin esiin, kun rauhanvälityksen tavoitteeksi asetetaan kestävä rauha, tarkoituksena on saavuttaa pitkäkestoinen ja vakaa rauhantilanne aiemmalle konfliktialueelle. Tällöin koko rauhanprosessista eri raiteilla nähtiin tulevan monitahoisemmaksi, ja asioita tulisi ottaa huomioon useista eri näkökulmista. Esimerkiksi rauhansopimusta laatiessa pidettiin olennaisena tiedostaa, että rauhansopimus voi helposti jäädä vain paperiksi, jos sen toimeenpano ei ole syystä tai toisesta kunnossa. Vaihtoehtoisesti, jos sopimukseen päästään, mutta siinä ei käsitelläkään joitakin konfliktin kriittisiä kysymyksiä, konflikti saattaa jäädä kytemään ja leimahtaa uudestaan myöhemmin.

Niitä yksityiskohtia nyt ei voi käsitellä, mutta ainakin yleisellä tasolla. Ne tietyt reunaehdot, demokratia, ihmisoikeudet, kaikki nämä elementit, jotka ovat tärkeitä pysyvän rauhanratkaisun aikaansaamiseksi. Selostaa sitä tilannetta ja miten siihen sovintoon päästään, korostaa sen vuoropuhelun merkitystä ja kompromissihalun merkitystä. Ja sen poliittista mobilisointia. (H1)

Se on tärkeää, että se tavallaan hakee ikään kuin niitä muutoksen agentteja siitä yhteiskunnastakin myös, jotka on sitten valmiita rakentamaan sitä rauhaa uudelta pohjalta, että entisen vihollisen kanssa voidaan sitten saada kestävä sovinto aikaiseksi. (H1)

Rauhanvälitysprosessien kompleksisuus esitettiin yhtenä osasyynä ja vaikuttavana tekijänä siihen, miksi rauhanproesseissa voi kestää useita vuosia. Haastateltavien mukaan harvoin kaikesta voidaankaan edes sopia kerralla, vaan neuvotteluita voidaan käydä pienemmistä osaluista erikseen. Esimerkiksi tulitaukosopimus voi olla edellytys, että saadaan tilaa ja aikaa monimutkaisemmille ja yksityiskohtaisemmille neuvotteluille. Dialogin aikaansaaminen konfliktin osapuolten välille itsessään koettiin myös voivan olla jo merkittävä askel kohti kestävästä rauhan tilannetta.

Mitä varsinaisesti tavoitellaan? Tai mitä väliaskeleita siinä on? Yleensä se lähtötilanne on tietysti erittäin haastava. Se on tärkeä tiedostaa. Jos se lopullinen päämäärä ei ole siinä aivan näköpiirissä, niin sitten täytyy käsitellä pienempää palasta ensiksi. Tai voihan olla niinkin, että jo pelkästään sen neuvotteluprosessin aloittaminen tai aikaan saaminen onkin se tavoite. Että saadaan osapuolet edes jotenkin puhumaan toisilleen. (H7)

Kun tarkasteltiin edellytyksiä kestäväälle rauhalle erityisesti ykkösraiteen näkökulmasta, haastateltavat puhuivat keskinäisen luottamuksen saavuttamisesta, yhteisen maaperän löytämisestä sekä valmiudesta tehdä kompromisseja. Haastateltavien mukaan tämä konkretisoituu johonkin ratkaisuun, jonka tarkoituksena on keskeyttää väkivalta konfliktialueella.

Sovittelijan kannaltahan on tärkeää, että saavutetaan se rauhantila, rauhanratkaisu, niin että se sotiminen loppuu. Ja luodaan edellytykset sellaiselle kestäväälle rauhan tilalle kentälle. (H1)

Yllä olevassa sitaatissa haastateltava muotoili ja tiivistä rauhanvälittäjän roolin kestävästä rauhaa rakennettaessa havainnollistavasti: rauhanvälittäjä luo edellytykset kestäväälle rauhan tilalle kentällä. Toinen haastateltava muotoili saman periaatteen toteamalla sopimuksen olevan vain jäävuoren huippu. Rauhanvälitys ykkösraiteella nähtiin olevan formaalein, korkeatasoinen ja virallinen osuus, mutta pelkän rauhansopimuksen ei pidetty yksinään vielä takaavan kestävästä rauhaa.

Ykkösraiteella tapahtuva rauhanvälitys kuitenkin koettiin säilyttävän merkityksensä kestävästä rauhaa neuvoteltaessa, vaikka useat haastateltavat toivat esiin myös rauhanvälitystyön monitahoisuutta. Korkean tason neuvottelut, ja siitä syntyvä sopimus, nähtiin toimivan vähintäänkin virallisena sinettinä rauhan ratkaisulle, ja antavan tätä kautta legitimizeettiä sekä paremmat mahdollisuudet rauhantyölle muilla tasoilla ja kentällä. Haastateltavien mukaan rauhanvälittäjän tulee myös olla jatkuvassa yhteistyössä relevanttien muiden toimijoiden kanssa,

jotka saattavat työskennellä rauhan eteen eri tasoilla. Eri rauhanvälityksen raiteet täytyy kulkea samaan suuntaan yhteiseen tavoitteeseen.

Sitten on myös koordinaatio muiden tahojen kanssa, jotka mahdollisesti ovat mukana siinä prosessissa. Eli pyritään aina varmistamaan, että ei aiheuteta ikään kuin haittaa muille toimijoille, jotka ovat siinä mukana. (H5)

Olenaisena edellytyksenä rauhanneuvotteluiden onnistumiselle tuotiin myös esiin, että kummankin osapuolen tulee kokea voivansa saavuttaa paremmin edustamansa tahon tavoitteita rauhan ratkaisulla kuin konfliktin jatkumisella. Jos tämän muotoilee toisin päin, kummankin osapuolen on omissa arvioissaan tultava lopputulokseen, jossa nähdään rauhassa olevan vähemmän hävittävää kuin sodan jatkumisessa.

Se vaatii, että kumpikin osapuoli on todennut, että nyt ei voida sitä tietä mennä eteenpäin, vaan on parempi sopia kaikkien etujen mukaisesti, ja oman turvallisuuden ja väestön turvallisuuden vuoksi, on parempi mennä neuvottelupöytään ja sopia asioista. (H1)

Osa haastateltavista toi esiin myös kansainvälisen yhteisön roolin. Muut valtiot voivat yrittää asettaa painetta osapuolille astua neuvottelupöytään esimerkiksi pakotteiden muodossa. Samalla esitettiin kuitenkin, että rauhanvälittäjän näkökulmasta tärkeää on tiedostaa, ettei rauhanvälittäjä voi tahtoa rauhaa osapuolten puolesta, kuten yksi haastateltavista asian ilmaisi. Erityisesti korostettiin, jotta rauha voisi olla kestävällä pohjalla, tulee rauhanratkaisun aidosti tulla osapuolilta itseltään. Esimerkiksi YK:n turvallisuusneuvosto voi asettaa tavoitteen rauhanomaisen ratkaisun löytymisestä väkivaltaiseen konfliktiin, minkä jälkeen YK voi nimetä erityisedustajan koordinoimaan rauhanneuvotteluita.

Se suuri poliittinen tavoite tai pyrkimys siihen rauhaan, että nyt on arvioitu nyt, ja on semmoinen tahtotila YK:n turvallisuusneuvostolla, että tähän asiaan on saatava rauhanomainen ratkaisu ja kestävä ratkaisu. Niin se asettaa tavallaan ne poliittiset reunaehdot, puhutaan alueellisesta koskemattomuudesta, tietyn maan alueellisen koskemattomuuden palauttamisesta. Ja miten siihen päästään, niin se jää sitten yleensä sen sovittelijan tehtäväksi, sen rauhavälittäjän tehtäväksi, määrittellä se tie ja strategia, kuinka tähän ylätavoitteeseen päästään. (H1)

Haastateltavien mukaan on olennaista myös tiedostaa ja ymmärtää taustalla vaikuttavat tahot ja rakenteet, millä tarkoitettiin niin osapuolten sisäisiä päätöksentekoprosesseja, mutta myös laajemman kansainvälisen politiikan kontekstia. Haastatteluissa puhuttiin esimerkiksi mahdol-

lisistä suurvaltojen intresseistä konfliktiin ja sen huomiomista, miten suurvallat saattavat käyttää valtaa rauhanprosessin aikana. Toisaalta suurvaltojen läsnäolo nähtiin myös mahdollisuutena rauhanvälittäjän työlle, jos suurvallan saa tukemaan rauhanvälittäjän mielestä parasta ratkaisua.

Yksi haastatteluissa esiin tullut näkökulma myös oli, että rauhan ratkaisussa tulee olla mukana ja huomioituna kaikki osapuolet, joita konflikti koskettaa. Tämä saattaa kuulostaa itsestäänselvyydeltä tai periaatteen tasolla yksinkertaiselta asialta toteuttaa, mutta konfliktitilanteessa asia haastateltavien mukaan helposti monimutkaistuu. Jos konflikti on esimerkiksi valtion ja ei-valtiollisen toimijan välillä, valtiollinen toimija ei välttämättä halua tai suostu tunnistamaan toista osapuolta neuvottelukumppanina tai tahona, jonka kanssa tarvitsisi ylipäänsä astua yhteiseen neuvottelupöytään. Kiista voi olla vaikkapa maa-alueesta, jossa asuva väestö vaatii itsenäisyyttä niin sanotusta emomaasta. Kun emovaltio ei noteeraa vaatimusta, tällä välitetään tietty ja tietoinen viesti. Toiselle osapuolelle ei haluta antaa legitimizeettiä, vaan esimerkiksi pyritään ylläpitämään mielikuvaa epäorganisoidusta, epämääräisestä ja näin ollen epäluotettavasta tahosta. Konfliktissa voi olla useampiakin eri osapuolia tai vain löyhästi organisoituneita ryhmittymiä. Tämän nähtiin myös lisäävän rauhanvälittäjän työn haastavuutta rauhanvälittäjän yrittäessä ottaa kaikki konfliktin osapuolet huomioon.

Voiko ne osallistua neuvotteluihin? Kun hallitukset yleensä katsoo, että separatistit ei voi olla läsnä siinä neuvottelupöydässä. Ja sitten kuitenkin välittäjä tietää, että siis ilman niiden näkemysten huomioon ottamista jollain tavalla, niin sitä suurta rauhanratkaisua ei saada aikaan. Siinä tulee, tämä ennakkoehto voi olla sitten, että he eivät hyväksy jotain tiettyä [osapuolta], koska koska ne haluaisivat itsenäisen aseman, eroon tästä emämaasta. Ja emämaa ei voi tukea mitään sellaista, joka näyttäisi siltä, että ne saisi sen statuksen. (H1)

Olenaisena edellytyksenä kestäväälle rauhalle koettiin myös kriittisimpien kohtien ja näkökulmien huomiointi, mitkä voisivat jälkikäteen vesittää sopimuksen. Tätä haastateltavat niinkään tarkoittivat puhuessaan edellytyksestä rauhanratkaisun tulevan ja lähtevän osapuolista itsestään; sopimukseen ja toimenpiteisiin täytyy sitoutua allekirjoituspäivän jälkeenkin pitkäjänteisesti. Rauhanvälittäjän on osattava tunnistaa nämä mahdolliset karikot mahdollisimman hyvissä ajoin etukäteen.

Kukaan ei jää pitkin hampain. Se on se pahin tilanne, jos joku jää tällaisessa tilanteessa jostain painostuksesta tai muista syistä sitte. Suostuu sinä päivänä, mutta

sit sinne jääkin joku asia, joka jäi kaivertamaan ja se nouseekin esille heti seuraavana päivänä ja diili kaatuu. (H1)

Haastatteluissa korostui myös julkisuuden sekä sosiaalisen median huomioon merkitys. Julkisuudella haastateltavat useimmiten viittasivat perinteiseen journalistiseen mediaan. Rauhavälittäjän roolina voi olla toimia ainoana kommenttien antajana medialle silloin, kun neuvottelut ovat vielä kesken. Tämän toimintatavan koettiin selkeyttävän ja antavan neuvottelulle tilaa, mahdollisuuksia joustoon ja kompromisseihin. Julkisuuden ja median huomioiminen kerrottiin olevan kestävälle rauhalle olennaista, koska parhaassa tilanteessa julkisuus antaa legitimizeettiä ja vahvistaa rauhantilaa. Negatiivisemmassa tilanteessa julkisuuden nähtiin voivan luovan liiallista painetta, ja riskinä nähtiin neuvotteluiden vaarantuminen kokonaisuudessaan, jos julkisuuteen vuotaa esimerkiksi joitain ristiriitoja tai muita asioita, mikä voisi horjuttaa luottamusta neuvottelevien osapuolten välillä.

Ja tietysti julkisuus, antaa julkisuuteen, tietyn yleiskuvan siitä, mikä on neuvottelun tavoite, mihin sillä pyritään, mikä on päämäärä, mikä on se YK:n turvallisuusneuvoston mandaatti, jos sellainen on. Se tarkoitus, mihin tässä pyritään, miksi neuvottelut on olemassa. (H1)

Sosiaalisella medialla nähtiin olevan samanlaisia mahdollisia vaikutuksia neuvotteluihin, rauhankorjausta vahvistavia tai heikentäviä. Yksi haastateltava ehdotti, että yleiseksi käytännöksi pitäisi ottaa sosiaalisen median kieltäminen tai sosiaalisen median alustoilla julkaisemisen kieltäminen neuvottelevilta osapuolilta. Tarve osoittaa oman osapuolen vahvuutta tai onnistumisia esimerkiksi omalle kansalle tai äänestäjäkunnalle voidaan samaan aikaan toisella osapuolella ottaa vastaan loukkaavana viestinä.

Olen nähnyt, että sosiaalinen media on monella tapaa ollut hyvin haitallinenkin monissa prosesseissa, koska on tyypillistä, että ne osapuolet ikään kuin neuvottelevat jostain asiasta. Sanotaan, että kolmen päivän neuvottelu. Nämä kaksi ensimmäistä päivää pystyy keskittymään siihen neuvotteluun ja asiat ehkä etenee. Mutta sitten toisen päivän iltana tai kolmannen päivän aikana kaikille niille neuvottelutiimeille, ei kaikille, mutta osalle saattaa tulla tarve, niinkun omaan äänestäjäkuntaansa tai omaan sisäpoliittiseen tarpeeseensa laittaa sosiaaliseen mediaan jotain sellaista, mikä saa heidät ikään kuin näyttämään kotitantereella hyvältä ja yhtä lailla se samalla sitten rikkoo sitä, mistä on juuri kaksi päivää neuvoteltu. (H5)

Haastateltavien mukaan kestävän rauhan saavuttamiseksi tarvitaan hyvät valmistelut, monitasoiset ja inklusiiviset prosessit, kansalaisyhteiskunnan huomiointi ja mukaan ottaminen, varsinaiset neuvottelut ja rauhansopimus. Sopimuksen jälkeen tarvitaan myös riittävät resurssit ja tuki varsinaiseen toimenpiteiden toteuttamiseen. Rauhanvälittäjän näkökulmasta olennaisena nähtiin kyky huomioida kriittisimmät osa-alueet myös neuvotteluiden jälkeen pidemmällä aikavälillä. Tulee esimerkiksi tunnistaa, miltä toimijoilta tarvitaan tukea tai kuinka paljon resursseja tarvitaan jälleenrakennukseen.

Eihän se neuvottelun ratkaisu vielä sinänsä, vaan sen toimeenpano on se ratkaiseva tekijä sitten, ja miten siihen saadaan tukea ja rahaa kaikkea tälle, jälleenrakennusta ja muuta. (H1)

Haastateltavien mukaan rauhanvälittäjän on tärkeää pyrkiä tunnistamaan, kuinka laajaan neuvotteluun ja yhteensovittamiseen konfliktin osapuolten edustajille myönnettyt mandaatit ovat. Jotta kestävän rauhan tavoite voi toteutua tai rauhanvälitys ylipäänsä onnistua, nähtiin osapuolilla oltavan aito mahdollisuus neuvotteluun ja kompromissien tekemiseen. Osapuolet eivät voi esimerkiksi olla rajattuja toiminnassaan varmistamaan jokaista myönnytystä edustamaltaan taholta.

Haastateltavat korostivat, ettei rauhan ratkaisua voida pakottaa. Kyse on perusteellisesti siitä, saadaanko riittävää luottamusta konfliktin osapuolten välille rakennettua. Samalla haastateltavat kertoivat luottamuksen rakentumisen valtioiden välillä alkavan niistä yksittäisistä henkilöistä neuvottelupöydän ympäriltä. Valtiollisen tason luottamuksen nähtiin olevan edellytys onnistumiselle neuvotteluissa.

Joissain tapauksissa neuvottelut saatettiin joutua aloittamaan tai jopa käymään kokonaisuudessaan medioidusti eli teknologian välityksellä. Esimerkiksi korona-aikana rauhaa neuvoteltiin pääasiallisesti etäyhteyksien kautta. Haastateltavien mukaan tärkein oppi korona-ajasta oli muistutus kasvokkaisen vuorovaikutuksen ja kohtaamisen merkityksestä rauhanvälityksessä.

Yhteenvedona voidaan todeta kestävän rauhantilan saavuttamisen olevan monitahoinen ja pitkäjänteinen prosessi, johon vaikuttaa niin laajat rakenteelliset kansainvälisen politiikan areenan tekijät kuin yksittäiset ihmiset rauhanvälityksen eri raiteilla. Rauhanvälittäjän toi-

miessa ykkösraiteella hänen tulee huomioida neuvottelevien osapuolten tavoitteet, mahdolliset suurvaltojen intressit, tiedostaa miten kestävä rauha voisi olla saavutettavissa sekä oma rooli rauhanprosessissa. Kestävästä rauhasta puhuttaessa korostettiin pitkäjänteistä tulevaisuuteen suuntaavaa otetta, jossa korkean tason diplomaattiset neuvottelut nähtiin vain yhtenä, mutta silti merkittävänä osana. Yhteistyö eri raiteilla ja työ rauhanneuvotteluiden nähtiin niin ikään olevan avainasemassa.

4.2 Rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen osa-alueet

Haastatteluaineistosta nousee esiin tarkasteltavaksi kuusi erillistä rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen osa-aluetta: rauhanvälittäjän henkilö, luottamuksen rakentaminen rauhanvälittäjään, luottamuksen rakentaminen konfliktin osapuolten välille, kuunteleminen, fasilitointi ja viestinnän hallinta. Lisäksi rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista läpileikkaavana teemana voidaan tunnistaa rauhanvälittäjän viestinnän eettisyys, joka tulee esiin haastateltavien puheessa esimerkiksi puolueettomuuden, avoimuuden, rehellisyyden, aitouden ja oikeudenmukaisuuden käsitteiden kautta.

Vaikka haastateltavat kuvasivat rauhanvälitystä hyvin henkilökeskeisenä ja -vetoisena, se samaan aikaan miellettiin myös ennen kaikkea tiimityönä. Parhaassa tilanteessa rauhanvälittäjä hallitsisi nämä kaikki seuraavissa tuloslukuissa esiteltävät osa-alueet, mutta haastateltavien mukaan taustatiimi voi tukea rauhanvälittäjää joissakin osa-alueissa. Asiantuntijat rauhanvälitystiimiin voidaan myös valita tarkoituksenaan nimenomaan täydentämään joitakin tunnistettuja puutteita. Erityisesti tiimin tasapainoa pohdittiin substanssiosaamisen ja tiedon näkökulmasta esimerkiksi konfliktin historiaan ja juurisyihin liittyen. Mahdollisuutena nähtiin kuitenkin myös suuremmin vuorovaikutusosaamiseen liittyvien osa-alueiden täydentäminen, esimerkiksi fasilitointiin liittyen.

Rauhanvälittäjää valitessa konfliktia ratkaisemaan ja kestävää rauhanomaista ratkaisua mahdollistamaan vuorovaikutukseen liittyvä osaaminen ja siihen liittyvät kriteerit eivät ole haastateltavien mukaan ainoita asioita, joita huomioidaan. Valintaan kerrottiin vaikuttavan olennaisesti rauhanvälittäjän aiempi suhde kuhunkin konfliktin osapuoleen, aiempi kokemus ja

muu historia sekä maine kansainvälisessä yhteisössä. Myös erilaiset liittolaisuudet voivat vaikuttaa, esimerkiksi sotilasliittoon kuulumisen tai vaihtoehtoisesti riippumattomuus niistä. Hyvän tason vuorovaikutusosaaminen nähtiin kuitenkin välttämättömänä rauhanvälittäjälle tehtävässä onnistumisessa.

Haastatteluissa korostettiin, vaikka konfliktit tyypillisesti mielletään olevan laajempien ryhmien tai valtioiden välisiä, loppujen lopuksi rauhasta ovat neuvottelemassa yksittäiset henkilöt. Kokonaisen kansan edustaminen nähtiin tuovan ihmisten väliseen vuorovaikutukseen tietynlaisia elementtejä esimerkiksi formaalien prosessien noudattamista tai diplomatian pelisääntöjä. Kokonaisuutena kuitenkin koettiin samankaltaisuuksia löytyvän vuorovaikutuksessa rauhanvälityksen kontekstissa verrattuna vaikkapa arkipäiväisiin neuvottelutilanteisiin. Myös esimerkiksi ”henkilökemioilla” nähtiin olevan merkitystä.

Vaikka ne voi olla äärettömän vaikeita tilanteita, kiistoja ja konfliktia, niin loppujen lopuksi se kuitenkin aina on ihmisten välistä psykologiaa ja toimintaa. Valtioiden väliset suhteet, loppupeleissä ne on henkilöiden välisiä suhteita. Eli toimii samalla tavalla kuin missä tahansa muualla. Tulee ristiriitoja, konflikteja, niiden ratkaisut ovat samantyyppistä henkilöpsykologiaa, henkilökemioita kuin arkipäiväisissä tilanteissa. Tarvitaan samanlaisia taitoja. (H7)

Rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista voi käsitellä eri tavoin ja hahmotella erilaisista näkökulmista. Tässä tutkielmassa rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen jaetaan pienempiin helpommin käsiteltäviin ja ymmärrettäviin osa-alueisiin, joita käsitellään seuraavissa tuloslukuissa. Yhdessä nämä osa-alueet muodostavat rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen kokonaisuuden.

4.2.1 Rauhanvälittäjän henkilö

Haastateltavien mukaan rauhanvälittäjän taustalla, persoonalla, olemassaolevilla suhteilla ja kokemuksella on suuri merkitys, erityisesti ennen neuvotteluiden alkamista ja prosessin alkuvaiheessa. Tämä voi tuoda rauhanvälittäjälle uskottavuutta ja auktoriteettia sekä myös herättää luottamusta jo ennen prosessin alkua, mutta myös sen aikana. Aiempi kokemus rauhanvälittämisestä nähtiin myös olevan eduksi itse neuvotteluiden prosessin eri vaiheissa antaen valmiuksia ja varmuutta toimia monitahoisissa sekä haastavissa vuorovaikutustilanteissa.

Haastatteluissa tuli esiin, mitä vaikeammista asioista on kyse, sitä suuremmissa roolissa rauhanvälittäjän henkilökohtaiset ominaisuudet ja vuorovaikutusosaaminen on.

Sitten kun me puhutaan rauhanvälityksestä, eli me puhutaan konflikteista ja niiden ratkaisusta, niin mitä vaikeammista asioista puhutaan, sen enemmän henkilöillä on väliä ja nimenomaan näillä vuorovaikutustaidoilla. (H6)

Tämän tutkielman ja vuorovaikutusosaamisen näkökulmasta olennaista on huomioida, miten muutkin kuin suoraan vuorovaikutusosaamiseen liittyvät tekijät rauhanvälittäjän henkilössä voi edistää onnistumista rauhanprosessissa. Rauhanvälittäjää valitessa erityisesti korostuu henkilön aiempi kokemus, työhistoria sekä mahdolliset kytkökset konfliktin osapuoliin. Luottamuksen rakentaminen ja usko rauhan saavuttamiseen lähtee liikkeelle uskottavuudesta. Mitä meritoituneempi ja neutraalimpi rauhanvälittäjä nimetään, sitä todennäköisemmin prosessi lähtee hyvin käyntiin.

Tämähän ei ole siis semmoinen ammattitaito, että kuka tahansa ei voi toimia välittäjänä missä tahansa, tai kuka tahansa erinomainen välittäjä ei välttämättä voi olla, niin kuin kaikissa konteksteissa. (H6)

Tämän näkökulman voi käsittää myös siten, että rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaaminen ja osa-alueiden hallinta on kokemuksella kartutettua osaamista, josta kulloisellekin rauhanvälitysprosessille soveltuva kokemus ja tausta toimii signaalina.

Keskeisenä rauhanvälittäjän taustaan liittyvänä seikkana haastateltavat nostivat esiin, mikä on rauhanvälittäjän linkki tai yhteys kyseessä olevaan alueeseen tai neuvotteleviin osapuoliin. Rauhanvälittäjällä voi olla esimerkiksi entuudestaan tietoa konfliktista tai kulttuurillista ymmärrystä osapuolista. Suhteet ja tämän myötä myös luottamus osapuoliin jo ennen neuvotte- luita nähtiin positiivisena tekijänä myös esimerkiksi yhteisen maaperän löytämiselle prosessin aikana.

Mut ehkä tällaisia, mitä olen arvostanut hyvissä neuvottelijoissa, on, että henkilökohtaiset kokemukset ja rohkeus mennä niille alueille, luoda niitä out-of-the-box-suhteita, tunteistaa niitä alueita muullakin tavalla, niin sehän on tosi vaikuttavaa. (H8)

Toisena näkökulmana taustaan liittyen haastateltavat toivat esiin tittelien ja hierarkian merkityksen. Mitä vakavammista asioista on kyse, sitä korkeatasoisemman henkilön sitä odotetaan

tulevan välittämään. Korkeatasoisen tittelin ja mittavan kokemuksen nähtiin tuovan jo itsessään uskottavuutta rauhanvälittäjälle. Myös sille asetettiin merkitystä, mitä valtiota tai järjestöä rauhanvälittäjä edustaa.

Hierarkia todella selkeästi, hierarkialla todella on merkitystä. Mitä vakavemmasta konfliktista puhutaan, sitä korkea-arvoisempi ihminen siihen tahdotaan siihen rauhanvälittäjäksi. (H2)

Erityisesti rauhanvälityksen kontekstissa, haastateltavien mukaan Suomi ja suomalaiset nähdään ”helppona maana” Suomen taustan ja historian vuoksi. Esimerkkeinä tästä haastatte- luissa tuotiin muun muassa näin: Suomen pitkä historia kansainvälisesti neutraaliuteen pyrki- misessä, lännen ja idän välissä toimiminen, eikä Suomi ole toiminut oma-aloitteisesti aggres- siivisesti muita valtioita kohtaan. Suomen historia ja suomalainen tasapuolisuuteen ja kaikki näkökulmat huomioon ottava tyyli nähtiin sopivana taustana rauhanvälitykseen.

Meitä suomalaisia arvostetaan maailmalla, et meillä on tiettyjä kykyjä ja ominai- suuksia. Meidät koetaan niin kuin helppona maana, meidän taustammekin ja his- toriaamme suhteen. Meillä on tavallaan oma selviytymistarina olemassa. (H1)

Lisäksi haastateltavat toivat esiin useampaan otteeseen, kuinka paljon merkitystä rauhanvä- littäjän henkilöllä on ja kuinka rauhanvälitys on hyvin henkilö vetoista. Tällä viitattiin niin rau- hanvälittäjän taustaan, henkilökohtaisiin ominaisuuksiin, persoonallisuuteen kuin vuorovaiku- tusosaamiseenkin. Haastateltavat kuvailivat hyvää rauhanvälittäjää käsitteillä kuten karisma, auktoriteetti, persoonallisuus ja uskottavuus.

Henkilökohtainen tieto ja taito, mitä sulla on. Ja tietysti karismaa ei voi unohtaa. Nämä kolme minä nostaisin. Osan voit oppia, osa tulee kokemuksen kautta. Ja sillä omalla persoonalla on oma osuus tässä myös. (H3)

Onnistunut rauhanvälittäjänä toimiminen nähtiin myös asiana, johon kaikki eivät välttämättä pysty harjoittelun määrästä riippumatta. Menestyvän rauhanvälittäjän ominaisuuksia liitettiin esimerkiksi persoonaan, jonka nähtiin olevan ainakin osan haastateltavien mukaan jotakin muuttumatonta. Toisin sanoen osa kokonaisuudesta nähtiin osaamisena, jossa pystyy kehiti- tymään ja harjoittelemaan tullakseen paremmaksi, ja osa jonakin sellaisena, mikä on synny- näistä tai muulla tavalla yksilön omien toimien ulkopuolista.

Syvällisellä substanssiosaamisella nähtiin olevan merkitystä rauhanvälittäjän tehtävässä onnistumiselle. Toisaalta substanssiosaaminen tuotiin myös esimerkkinä, mikä koettiin helpoimaksi osa-alueena täydentää, jos rauhanvälittäjällä ei olekaan syvällistä tietämystä konfliktista ja osapuolista entuudestaan.

Ihan välttämätöntä se ei ole, että sä olet asiantuntija juuri siinä tilanteessa tai jonkun maan tai alueen kohdalta, koska sitä voi kompensoida hyvillä tiimiläisillä. Ja siinä ympärillä on aina paljon erilaista muita asiantuntijoita. (H6)

Rauhanvälittäjältä odotettiin myös tietynlaista rohkeutta ja ”seikkailunhalua” mennä ja tutustua konfliktialueisiin ja erityisesti ihmisiin konfliktien keskellä. Rauhanvälityksen kontekstissa rohkeus miellettiin myös kysymyksen kautta, onko valmis riskeeraamaan oman turvallisuutensa.

Ja se tuo sellaisen, että siinä on syvyyttä, sillä on sellaista resonanssia siinä ihmisessä, että hän on nähnyt, hän on ollut, hän on liikkunut, hän on käynyt muuallakin kuin siellä neuvotteluhuoneessa. Siin on mun mielestä hyvässä neuvottelijassa ominaisuuksia. Pitää olla vähän seikkailunhaluinen. (H8)

Rauhanvälitys nähtiin vahvasti henkilövetoisena, mutta samaan aikaan lähes kaikki haastattelut korostivat myös taustatiimin ja tiimityön merkitystä. Tämä voi vaikuttaa ristiriitaiselta, mutta tämän voi mieltää kertovan myös rauhanvälitystyön luonteesta. Taustatiimien voidaan nähdä tuovan välttämätöntä institutionaalista tukea, tietoa ja osaamista, mihin ei voida realistisesti odottaa yksittäisen rauhanvälittäjän vastaavan. Monivuotiset prosessit kuitenkin tyypistyvät rauhanneuvotteluihin ja -ratkaisuihin rajatun ryhmän yksittäisten henkilöiden keskinäisessä vuorovaikutuksessa. Toisaalta liiallinen yksittäisiin henkilöihin tukeutuminen voi myös synnyttää haavoittavuuksia rauhanvälitysprosessille, jos rauhanvälittäjäksi valittu henkilö joudutaankin esimerkiksi vaihtamaan jostakin syystä.

4.2.2 Luottamuksen rakentaminen

Haastatteluaineiston perusteella voidaan sanoa, että ilman luottamusta rauhan rakentamiselle ei ole edellytyksiä. Haastateltavat nostivat luottamuksen rakentamisen olevan rauhanvälittäjän tärkein tehtävä ja tavoite. Rauhanvälittäjän tehtävänä nähtiin rakentaa luottamusta

kahdesta eri näkökulmasta: rauhanvälittäjän tulee rakentaa luottamusta neuvottelevien osapuolten välillä, mutta myös saada konfliktin osapuolet luottamaan itse rauhanvälittäjään. Molemmat puolet luottamuksesta koettiin ensisijaisen tärkeinä rauhanneuvotteluprosessin onnistumiselle.

Luottamuksen rakentaminen vaatii aikaa. Ainoastaan neuvotteluiden aikana alkanut pyrkimys rakentaa luottamusta nähtiin huomattavasti haastavempaan kuin, jos luottamusta ja suhteita on pyritty rakentamaan jo etukäteen. Haastateltavat kertoivat, että luottamusta saatetaan rakentaa jopa useita vuosia suhteita luomalla ja ylläpitämällä. Useat haastateltavat korostivat luottamuksen ensisijaista merkitystä rauhanneuvotteluissa, niin osapuolten välillä kuin osapuolten luottamusta rauhanvälittäjään. Ilman luottamusta ei nähty olevan edellytyksiä tai mahdollisuuksia kestäväälle rauhanratkaisulle.

Niiden osapuolten välisellä luottamuksella, se on tietysti täysin keskeinen. En mä tiedä mitä muuta siitä voi sanoa. Tavallaan ei voida päästä eteenpäin keskustelussa ja neuvotteluissa, ellei saada synnytettyä niinkun ihmisten välistä luottamusta. Loppupelissähän ne on ne ihmiset, jotka joutuvat ottamaan siellä poliittisia tai muunlaisia riskejä ja luottamaan siihen toiseen osapuoleen tai osapuoliin. Ja sen takia se on aivan keskeistä. (H5)

Luottamus perustuu ja rakentuu ihmisten välisessä vuorovaikutuksessa. Haastateltavat toivat tämän esiin esimerkiksi sanoen, ettei luottamuksen rakentaminen loppujen lopuksi ole monimutkaista ja että luottamuksen rakentaminen toimii samalla tavalla kuin minkä tahansa sosiaalisen suhteen rakentaminen tai ylläpitäminen. Hyvistä vuorovaikutustaidoista ja kyvystä löytää sosiaalista yhteyttä toiseen ihmiseen on siis hyötyä luottamusta rakennettaessa.

Luottamuksen rakentaminen on, niin kuin, ihan sosiaalisen suhteen rakentamista. Siinä sit tietysti on nämä, tarvitaan vain ihan normaaleja semmoisia sosiaalisia taitoja, että pitää osata keskustella ihmisten kanssa. (H4)

Haastateltavien mukaan rauhanvälittäjän tehtävänä on mahdollistaa, luoda ja fasilitoida tila, jossa luottamusta voi rakentua. Osa tästä nähtiin olevan käytännön järjestelyitä, esimerkiksi fyysisen tilan valmisteluun liittyvien asioiden kautta. Toisaalta korostettiin myös mahdollistamisen merkitystä, jolloin rauhanvälittäjä varmistaa ajan ja paikan myös epäformaalillekin keskustelulle asialistan ja neuvotteluiden ulkopuolella, esimerkiksi kahvin, lounaan tai illallisen merkeissä.

Useinhan me nähdään, että ne maat puhuvat positioista, ja ne positiot ovat aina niitä paalutettuja, tiukkaan paalutettuja, joustamattomia, maksimaalisia oman edunvalvontapositioita. Ja meidän tehtävänä on saada ne maat irtautumaan siitä, että ne puhuu vaan tai lukee vaan sitä virallista liturgiaa, mikä on positio, ja yrittää päästä siihen, että ne puhuis mitkä ovat ne niiden aidot intressit siinä kiistassa tai konfliktissa. Ja jos pystyy luomaan sen tunnelman siihen huoneeseen, että nyt tässä voidaan aidosti puhua ilman, että seinillä on korvia tai että kukaan tööttää heti illalla sosiaaliseen mediaan jotain, niin silloin on mahdollista päästä vähän eteenpäin siinä prosessissa. (H5)

Varsinaisten ratkaisujen koettiin syntyvän usein juuri niin sanotuissa käytäväkeskusteluissa. Haastateltavien mukaan virallisessa neuvottelussa ja neuvottelupöydässä osapuolia saattaa sitoa asiat enemmän, ja osapuolten liikkumavara saattaa olla vain rajallinen. Neuvottelun osapuolilla saattaa olla esimerkiksi velvollisuus todistettavasti sanoa tietyt asiat tai vaatia tiettyjä asioita. Tällaisessa tilanteessa kompromissin hakeminen nähtiin olevan haastavaa, jolloin varsinainen neuvottelu ja yhteisymmärryksen sovittaminen tapahtuu epävirallisella areenalla, esimerkiksi käytävällä.

Kaikkein paras hetki on se, että kun sä näät kahvitaulolla, että ne kaksi maata, jotka siellä huoneessa latelee positiota eikä pysty, eikä pysty ikään kuin keskustelemaan asiasta. Ja sit ku tulee kahvitauko ja sä näät, että ne tietyt osapuolet ovat jossain nurkassa suputtamassa, niin ikään kuin tietää, että nyt siellä puhutaan sitä oikeaa asiaa ja katsotaanpa, miten tämä jatkuu, kun kahvitauko päättyy. (H5)

Haastateltavat tunnistivat myös tilanteita, jossa aika ei vielä ole kypsä vielä rauhanneuvotteluille luottamuspulan vuoksi. Kuten jo edellä on sanottuna, ilman luottamusta haastateltavat eivät nähneet olevan realistisia edellytyksiä edetä neuvotteluissa. Tällaisessa tilanteessa koettiin järkevämmäksi ulkopuolisen tahon keskittyvän luottamuksen rakentamiseen erilaisin metodein ennen varsinaisten rauhanneuvotteluiden aloittamista. Erilaisten luottamusta lisäävien toimien kerrottiin voivan kestää useampia vuosia, ennen kuin osapuolet itsekään suostuvat tulemaan samaan pöytään keskustelemaan rauhan ratkaisuista.

Tämä on konflikti, jossa tämmöinen vanha kaava ei päde niinkun lainkaan. Että kumpikaan ei usko sotatoimien tai toisen osapuolen, niinkun, vihollistoimien loppuvan. Vaikka että tämmöiset asiat tapahtuisi, vaikka tapahtuisi panttivankien vapautus ja vaikka tapahtuis tulitauko. Tulitauosta huolimatta sota jatkuu, panttivankien vapautuksesta huolimatta sota jatkuu. Siinä tavallaan, luottamus on mennyt niin täysin, että ei ole mitään confidence building measures, joka palauttaisi sen. Itse asiassa nämä neuvottelijat olivat, niistä huomasi, äärimmäisen frustroituneita

siihen, että ollaan semmoisen konfliktin kanssa tekemisissä, missä tätä luottamusta ei oikein millään keinoin pysty rakentamaan. Ja siitä huolimatta pitäisi löytää niitä askelia rauhaan. (H8)

Seuraavassa kahdessa alaluvussa tarkastellaan luottamuksen rakentamista näistä kahdesta eri näkökulmasta tarkemmin. Ensimmäisenä tarkastellaan, miten rauhanvälittäjä rakentaa luottamusta itseensä tai osapuolten ja rauhanvälittäjän välille. Toisessa alaluvussa tarkastellaan, miten ja minkälaisin keinoin rauhanvälittäjä voi rakentaa luottamusta neuvottelevien osapuolten välille.

4.2.2.1 Luottamuksen rakentaminen rauhanvälittäjään

Luottamus ja rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaaminen nivoutuu yhteen hyvin tiiviisti. Voidaan sanoa, että luottamuksesta puhuttaessa ollaan niin rauhanvälityksen kuin rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisenkin ytimessä. Luottamus rauhanvälittäjään nähtiin ehdottomana edellytyksenä prosessissa onnistumiselle. Jos luottamusta ei ole, tai luottamus jostakin syystä menetetään, rauhanvälittäjä saatetaan vaihtaa, jotta koko neuvotteluprosessi ei vaarannu. Kahdesta luottamuksen tarkastelun näkökulmasta ensimmäisenä tarkastellaan, miten rauhanvälittäjä pyrkii rakentamaan luottamusta itseensä haastatteluaineiston perusteella.

Mutta se, joka toimii siinä viestien välittäjänä, ja varsinkin kuuntelijana, niin sellaisella henkilöllä täytyy kyllä olla vuorovaikutustaidot myös sen takia, että kaikki perustuu luottamukseen. (H6)

Haastateltavien mukaan, jos osapuolet tai jompikumpi osapuolista ei luota rauhanvälittäjään, häntä ei kunnioiteta rauhanvälittäjänä. Haastateltavat näkivät riskinä, jos rauhanvälittäjän kykyihin vetää prosessia ei uskota, neuvottelevien osapuolten motivaatio tai jopa usko koko prosessiin saattaa kärsiä tai kaikota täysin. Tästä syystä haastateltavien kokemuksen mukaan luottamukselle rauhanvälittäjää kohtaan täytyy löytyä pohja, jotta olisi edes mielekästä yrittää edistää rauhanneuvotteluita.

Haastateltavien mukaan luottamuksen rakentaminen ja syntyminen tyypillisesti alkaa jo ennen varsinaisten neuvotteluiden alkamista. Neuvottelevat osapuolet saattavat tuntea rauhanvälittäjän entuudestaan, jos hänellä on esimerkiksi henkilökohtaisia yhteyksiä osapuoliin aiemmilta vaiheilta uraa. Vaihtoehtoisesti tuotiin myös esiin, että rauhanvälittäjä saattaa

nauttia asemansa, kokemuksensa tai maineensa puolesta kunnioitusta ja tätä kautta myös luottamusta, vaikka mitään varsinaista suhdetta osapuoliin ei entuudestaan olisikaan. Useimmat haastateltavat käyttivät tästä esimerkkinä Martti Ahtisaarta, jonka sanottiin presidenttitytensä, rauhannobelistina ja muun uransa ansiosta saaneen tietynlaista auktoriteettia ja kunnioitusta ja tätä kautta myös luottamusta. Haastateltavat korostivatkin, ettei kuka tahansa voi lähteä rauhanvälittäjäksi minne tahansa, vaikka voisi olla osaamiseltaan ja muilta henkilökohtaisilta ominaisuuksiltaan erinomainen rauhanvälittäjä tilannetta varten. Keskeisenä kuitenkin nähtiin yhtä lailla se, että rauhanvälittäjän tulee myös niin sanotusti lunastaa maineensa toiminnallaan rauhanvälitysprosessin aikana. Rauhanvälittäjän auktoriteetti miellettiin kahtalaisesti niin kokemukseen ja taustaan perustuvaksi kuin vuorovaikutuksessa tapahtuvaksi ilmiöksi. Haastatteluissa tuli esiin ilmaisu ”formaali luottamus”, joka hyvin tiivistää tämän näkökulman luottamuksen rakentamisesta. Formaalin luottamuksen selitettiin syntyvän esimerkiksi aiemman maineen, tittleiden tai mandaatin kautta.

Ja sitten usein tähän liittyy myös se, että onko se sitten maine, henkilöllä on. Et jos sua vaan jo tunnetaan sillä alueella tai niiden toimijoiden keskuudessa, niin se helpottaa hirveän paljon. Tähän liittyy sitten sellainenkin diplomatian tavallaan aika hassu ja tylsä kiekura, mikä liittyy ihan niinku tittleihin. Eli tavallaan, että pystytään eri rauhavälitysprosesseissa pelaamaan silläkin. Paitsi, kuka se henkilö, niinku persoona on, mutta myös se, minkälaisella mandaatilla ja tittelillä sä ikään kuin toimit. Paljonhan on niinkun erityisedustajia. ... Se jo heti ikään ku avaa ovia päästä keskustelemaan oikeelle niinku tasolle. Eli sieltä syntyy sellaista luottamusta. Oisko se nyt hienosti sanottu jonkinlaista formaalia luottamusta, mikä tulee sen organisaation kautta. (H5)

Rauhanneuvotteluissa sanonta ”luottamuksen voi menettää vain kerran” vaikuttaa pitävän paikkansa haastatteluiden perusteella. Jos rauhanvälittäjä jostain syystä menettää luottamuksen, hänet tyypillisesti vaihdetaan tai koko rauhanneuvottelun prosessi voi keskeytyä ja kariutua täydellisesti. Esimerkkeinä kerrottiin, jos välittäjä osoittaa ymmärtämättömyyttä konfliktista, konfliktin taustoista, historiasta tai muusta vastaavasta tietämykseen liittyvästä asiasta. Vastaavasti luottamuksen nähtiin voivan lisääntyä, jos rauhanvälittäjä pystyy osoittamaan syvällistä ymmärrystä konfliktista molempien osapuolten näkökulmista.

Mäkin, kun me joskus tehtiin tätä [soviteltiin konfliktia], mutkin heitettiin sieltä [valtion ministeriöstä] joskus pihalle, kun sanoin väärän sanan tai väärän vuosiluvun ja tämmöisiä. Ja sit taas vaan pitäisi palata uudestaan. (H8)

Haastateltavat kertoivat myös toisesta vakavemmasta ja vaikeammin korjattavista virheestä, jolla rauhanvälittäjä voi menettää luottamuksen liittyen rauhanvälittäjän roolin ytimeen neutraalina ja puolueettomana toimijana. Jos osapuolet epäilevät, ettei rauhanvälittäjä olekaan neutraali, tai jollain tavalla osoittaa suosivansa yhtä osapuolta toisen kustannuksella, luottamus menetetään. Muutkin epäeettisiksi nähtävät toimintatavat koettiin helposti johtavan luottamuksen rapautumiseen, esimerkiksi tiedon pimittäminen, tiedon muuntelu tai manipulointi.

Jos koetaan, osapuolet kokee, ettei heitä ole prosessin aikana ei ole kuultu, tai heidän ehdotuksiaan ei ole otettu keskusteluun. Tai välittäjä on toiminut jollain tavalla asiattomasti, tai ei olla jotenkin muuten kohdeltu tasapuolisesti. Niin sellaisessa tilanteessa on sitten tietysti pakko keskittyä siihen luottamuksen palauttamiseen tai koko homma voi kariutua. Tai välittäjä pistetään vaihtoon, ja ongelma on ratkaistu sillä. (H4)

Haastateltavat kuvailivat rauhanvälittäjän ideaalia ja tiettyjä fundamentaalisia odotuksia, mitä niin neuvottelevat osapuolet kuin rauhanvälittäjä itse asettaa rauhanvälittäjälle. Erityisen tärkeänä nähtiin rauhanvälittäjän kyky toimia puolueettomasti, rehellisesti ja oikeudenmukaisesti. Rauhanprosessille tai ainakaan rauhanvälittäjän mukana olemiselle ei nähty olevan edellytyksiä, jos rauhanvälittäjä suosii tai vaikuttaa suosivan jotakin osapuolta.

Ei missään nimessä millään tavalla epärehdisti tai pimittäen jotain tai näin. Se ei toimi. Sitten ehkä voidaan puhua manipuloinnista. Se ei kyllä varmasti jää huomaamatta, siitä jää kiinni ennemmin tai myöhemmin. Eli joo, tämä puolueettomuus, rehellisyys tai eettinen puoli pitää olla mukana siinä. Ilman sitä luottamusta ei ole, tai en voi nähdä miten voisi olla. (H3)

Aineiston perusteella rauhanvälittäjä voi rakentaa luottamusta itseensä myös korostaen ja tuoden esiin oman sekä tiimin toiminnan avoimuutta ja rehellisyyttä. Haastateltavat käyttivät tästäkin Ahtisaarta esimerkkinä puhuen Ahtisaaren sanonnasta ”honest broker” tai ”avoimin kortein pelaamista”. Olennaisena nähtiin myös rauhanvälittäjän pyrkimys olemaan mahdollisimman selkeä ja avoin myös omista tavoitteistaan ja tarkoituksiperistään, miksi juuri hän on tässä positiossa rauhanvälittäjän tässä konfliktissa.

Ahtisaari käytti tätä sanontaa honest broker, ja me ollaan paljon käytetty sitä myös, kun me esitellään, että mikä on Suomen tällainen tahtotila, ja nyt valtiona myös, kun ollaan valmiudessa tarjoamaan näitä palveluita. Eli mahdollisimman avoin. Kortit pöydällä. Miksi on valmis tähän näin? Mitä tarjottavaa on? Mahdollisimman vähän, että ilman mitään piiloagendoja. (H6)

Haastateltavien mukaan rauhanvälittäjän tulee pystyä myös vastaanottamaan kritiikki, jota voi puolueettomuuden pyrkimyksessä tulla vastaan. Kritiikin nähtiin olevan väistämätöntä, sillä kompromissia hakiessa osapuolet joutuvat myös luopumaan jostain tai joustamaan jossain toisessa asiassa. Yksi haastateltava piti tätä mittarina tai ”benchmarkkina” rauhanvälittäjän työssä onnistumiselle osapuolten ollessa yhtä tyytymättömiä rauhanvälittäjän rooliin.

Täytyy olla keskellä ihan aidosti sitten. Ja ottaa vastaan se kritiikkikin mikä tulee. Sitä väistämättä tulee, koska siinä ei voi... Jos mennään sitä kultaista keskitietä, niin ihan automaattisesti siinä kaikki osapuolet joutuvat luopumaan jostakin. Ehkä se paras tällainen tuloksen kriteeri tai benchmark on se, että kaikki osapuolet on yhtä tyytymättömiä välittäjän rooliin. Sitten tuntuu tehneensä työnsä oikein. (H1)

Haastatteluissa korostettiin osapuolten kokemusta kuulluksi tulemisen merkitystä. Vaikka rauhanvälittäjä henkilökohtaisesti tuomitsi joitakin osapuolen tekoja konfliktissa, rauhanvälittäjän tulee silti osoittaa neuvotteluissa mukana olevia yksittäisiä henkilöitä. Pyrkimys puolueettomuuteen kuvailtiin myös olevan ”rauhanvälittäjän syvintä olemusta”.

Tässä päästään ehkä siihen rauhanvälittäjän ihan syvimpään olemukseen ja puolueettomuudesta. Että pystyy laittamaan itsensä ikään kuin ulkopuolelle, ja kunnioittaa molempia osapuolia, ja ottaa huomioon erilaiset näkemykset. Olivat ne kuinka erilaiset kuin omat tahananasa. Pyrkimys sellaiseen tasapainoon. (H7)

Haastateltavien mukaan myös aiempi yhteys ja ymmärrys alueesta sekä osapuolista lisää luottamusta rauhanvälittäjään. Mahdollisimman konkreettisesti osoitettavan kokemuksen nähtiin luovan alusta alkaen uskottavuutta osapuolten silmissä. Kun osapuolet tietävät rauhanvälittäjän ymmärtävän syvällisellä tasolla alueen ja konfliktin historiaa, se voi tuoda osapuolille luottamusta ja mielenrauhaa siihen, että rauhanvälitysprosessissa osataan keskittyä heidän mielestään oikeisiin asioihin. Olennaisena nähtiin myös se, miten rauhanvälittäjä pystyy tuomaan esiin ymmärrystään vuorovaikutuksessa osapuolten kanssa. Yksi haastateltava muotoili asian siten, ettei pelkkä teoreettinen tieto ja ymmärrys myöskään välttämättä riitä. Rauhanvälittäjä, joka ”tulee jostain kirjojen parista kertomaan”, ei nähdä uskottavana.

On sillä merkitystä, jos olet vaikka ollut komennuksella alueella. Et hei, [hänhän] tietää ja osaa. Ja sen hyödyntäminen tai esiin tuominen myös tietysti keskusteluissa sitten. (H4)

Luottamuksen rakentamisen koettiin vaativan myös aikaa. Aikaa nähtiin menevän enemmän, jos osapuolet eivät lainkaan tiedä tai tunne entuudestaan rauhanvälittäjää. Samalla osapuolet

oppivat itse prosessista ja rauhanvälittäjän tyylistä tai menettelyistä neuvotteluissa. Kyse on haastateltavien mukaan yksinkertaisimmillaan ihmisten välisestä toisiinsa tutustumisesta, jossa kontekstina vain on rauhanneuvottelut.

Ja sitten tietysti se, että sitten se kun alkaa tämmöisen uuden prosessin, niin se kestää jonkun aikaa ennen kuin osapuolet tutustuu ja rakentuu tietynlainen luottamus, millä tavalla tämä välittäjä hoitaa asioita. (H1)

Luottamuksen rakentaminen nähtiin olevan hyvin pitkälti yhteyden ja suhteen luomista ihmisten välillä, eli ihmisten välistä vuorovaikutusta. Tähän liittyen haastateltavat kokivat erityisen toimivaksi tavaksi tavata ihmisiä epävirallisissakin yhteyksissä, kuten illallisilla tai kahvilla. Luottamuksen rakentamisen näkökulmasta epävirallisia vuorovaikutustilanteita pidettiin tärkeimpinä, tarkoituksenmukaisimpina ja tehokkaimpana keinona rakentaa luottamusta. Epävirallisessa ja epämuodollisessa yhteydessä koettiin helpompana löytää henkilökohtaisia yhteyksiä, yhteisiä kiinnostuksen kohteita, harrastuksia tai mitä tahansa muuta, jonka kautta yhteys voisi muodostua. Olennaisena nähtiin, että rauhanvälittäjä löytää jotain yhteistä, josta voi keskustella, ja luoda sitä kautta yhteyttä toiseen ihmiseen. Yhteyden luominen ja alulle saaminen koettiin merkittävänä tekijänä luottamuksen rakentumisessa, jotta osapuolet näkevät rauhanvälittäjänkin ihmisenä, ja rauhanvälittäjä pääsee myös tutustumaan osapuoliin ihmisinä.

Henkilökohtaisten suhteiden luominen neuvotteleviin osapuoliin on äärimmäisen tärkeää, koska muuten siellä ei synny sitä luottamusta. (H1)

Näkemällä vaivaa tutustua toiseen ihmiseen, voidaan haastateltavien mukaan ilmaista kunnioitusta sekä halua ymmärtää. Tämän nähtiin voivan antavan pohjaa yhteisen maaperän löytämiselle myös itse neuvotteluissa. Suhteiden luominen ja tutustuminen voi helpottaa kompromissien ja lopulta rauhaa edistävien ratkaisujen löytämisessä. Virallisemmassa kokoustilanteessa ei koettu mahdollisten ratkaisevien yksityiskohtien tulevan esiin samalla tavalla kuin henkilöiden kanssa keskustelemalla erikseen.

Osa haastateltavista antoi myös konkreettisia esimerkkejä, mitä suhteen luominen, yhteyden luominen ja toiseen ihmiseen tutustuminen käytännössä voi tarkoittaa. Esiin nousi mistä tahansa arjen vuorovaikutustilanteesta tuttuja teemoja: perhe, harrastukset, lomasuunnitelmat tai mitkä tahansa kiinnostuksen kohteet, mitkä voisivat olla yhteisiä. Kiinnostusta toiseen ihmiseen

seen osoittamalla voi osoittaa olevansa ”mukava”. Rauhanvälityksen kontekstissa tämän koettiin vaikuttavan siihen, että rauhanvälittäjä voidaan nähdä todennäköisemmin mielekkäänä yhteistyökumppanina.

Sit, että kysytään ja ollaan aidosti kiinnostuneita. Aihe nyt voi olla mikä tahansa, perhe, puoliso, lapset, missä on matkustanut, tai ja niin edelleen. Ihan vaan normaaleja asioita. Osoitat olevasi mukava, luotettava. Näin se tulee, ja sillä on tietysti valtava merkitys, että sut nähdään luotettavana. (H2)

Negaation kautta tarkasteltaessa henkilökohtaisten suhteiden merkitys vaikuttaa korostuvan entisestään. Kuten yksi haastateltava ilmaisi asian, hän ei nähnyt ylipäänsä edellytyksiä neuvotteluille, jos suhteita ei ole luonut tai niitä ei ole olemassa.

Ja jos niitä suhteita ei oo luonut, vaikea nähdä mitään edellytyksiä onnistua. Näin on käynyt, tai olen nähnyt tämän sivusta seuranneena. Sitä ei voi sivuuttaa, ne on ihmisiä siellä missä tahansa neuvotteluissa. Jos et tutustu, helposti ollaan umpikujassa. (H2)

Haastateltavien korostaessa henkilökohtaisten suhteiden merkitystä, samalla tulee esiin, miten rauhasta neuvottelemisen ja yritykset päättää sotia, kulmineituvat yksittäisten ihmisten välisiin vuorovaikutustilantisiin. Vaikka konfliktin osapuolina olisi miljoonien ihmisten valtioita tai löyhemmin määriteltäviä ryhmittymiä, loppujen lopuksi neuvottelupöydän ympärillä ovat yksittäiset henkilöt keskustelemassa keskenään.

Useammassa haastattelussa tuli myös esiin, ettei yhteyksien luominen erilaisiin ihmisiin eri kulttuureista tai erilaisella arvopohjalla oleviin välttämättä ole kaikille helppoa. Yksi haastateltu kuvasi ”erikoisuutenaan” hänen kykyä löytää ja luoda yhteyksiä osapuolesta riippumatta. Sama näkökulma toistui myös muissa haastatteluissa eli kykyä ymmärtää erilaisesta ajattelun lähtökohdista tai ajattelumalleista tulevia ihmisiä. Osa haastateltavista kutsui tätä empatian taidoksi. Alla olevassa sitaatissa haastateltu kuitenkin korostaa, ettei ymmärtäminen ja hyväksyminen tarkoita samaa asiaa. Rauhanvälittäjän tulee pystyä ymmärtämään, vaikka ei itse henkilökohtaisesti hyväksyisikään erilaista näkökulmaa.

Ulkopuolelta se saatetaan tulkita vähän väärin, että olisi jommankumman puolella. Siitähän siinä ei ole kyse, vaan se on sen rauhanvälittäjän rooli. Yrittää ymmärtää toisen näkökulma ja ajatukset tai maailmankuva. Jotta pystyy rakentamaan sitä luottamusta, täytyy ymmärtää toistakin näkökulmaa, mutta ei siis henkilökohtaisesti hyväksyä tarvitse. Sitä en tarkoita. (H7)

Rauhanvälittäjä voi myös rakentaa luottamustaan toteuttaen häneltä odotettavien tehtävien suorittamista kiitettävästi. Yhtenä esimerkkinä tuotiin esiin sukkulointi konfliktin osapuolten välillä, mikä voi olla ensimmäisiä varsinaisia tehtäviä tai rauhanvälittäjälle osoitettuja vastuita ennen varsinaisten neuvotteluiden alkamista. Kun rauhanvälittäjä on onnistuneesti pystynyt toimimaan viestien välittäjänä, se voi antaa molemmille osapuolille signaalin rauhanvälittäjän ammattitaidosta ja tätä kautta luotettavuudesta.

Haastatteluissa tuli selkeästi enemmän esiin erilaisia tapoja, miten luottamuksen voi menettää. Esimerkkeinä kerrottiin muun muassa rauhanvälittäjän joustamattomuus, substanssi-osaamisen puute, osapuolten neuvominen pyytämättä, puolueellisuus tai varomattomuus lausunnoissa julkisuuteen.

No siinä on monta syytä, miksi se luottamus voi mennä. Se voi olla, että tämä on liian taipumaton jossain tilanteessa, että kerta kaikkiaan osoittaa, että teidän näkemyksenne, tämän toisen osapuolen näkemys ei ole relevantti. Että se tekee selväksi, että koska te olette separatisteja, niin teidän näkemyksiä emme ota huomioon. Että muutenkin, teillä on täysin väärä lähtökohta, kun te yritätte turhaan luoda oman itsenäisyyden edellytyksiä tai vastaavaa. Tekee sen virheen, että menee neuvomaan ja silloin se automaattisesti koetaan, että se on nyt tänne yhden osapuolen tukija. (H1)

Rauhanvälittäjän näkökulmasta kunnioituksen säilyttäminen nähtiin myös merkittävänä tekijänä, tai kunnioituksen menetys syystä tai toisesta nähtiin olevan este neuvotteluiden jatkumiselle. Tämän nähtiin myös olevan erityisen kulttuurisidonnaista, ja esimerkkeinä tuotiin Venäjä ja aasialaiset kulttuurit. Rauhanvälittäjän rooliksi asetettiin sen varmistaminen, että keskinäinen kunnioitus säilyy koko prosessin ajan.

Kunnioituksen säilyminen. Jos se poistuu kesken kaiken, niin erityisesti tietyissä kulttuureissa, kuten Venäjä tai tiettyjen aasialaisten kulttuurien kanssa. Heille siinä ei sitten enää ole mitään halua jatkaa neuvotteluita, jos se kunnioitus häviää. Nämä nyt ehkä yleisellä tasolla esimerkkejä kuitenkin. (H2)

Myös huumorin kerrottiin voivan toimivan tehokkaana keinona luoda luottamusta. Vähintään huumorin, hymyn tai naurun nähtiin kertovan siitä, että yhteys ja jonkinlainen luottamus on jo olemassa. Positiivisen vuorovaikutuksen ja positiivisten eleiden päälle koettiin mielekkäämpänä rakentaa syvempää yhteyttä ja luottamusta, kun on saanut jonkinlaisen signaalin ja vastakaikua.

Mulle jostain tulee mieleen kanssa se, että huumorihan on hyvin vahva sellainen keino, että jos pystyy, kun puhutaan usein erittäin vaativista, hankalista asioista, missä ei ole yhtään mitään kivaa. Mutta jos sä pystyt sitten toisena tai kolmantena päivänä jollain tasolla saamaan jonkun kollegan hymyilemään siellä toisella puolella pöytää. Usein musta tuntuu, että se on ollut sellainen hetki, että huomaa, että nyt meillä on syntynyt yhteys, että mä pystyn sanomaan jotain, mikä tämän tyyppin mielestä oli hauskaa. (H5)

Luottamus voi rakentua rauhanvälittäjän ja neuvottelevien osapuolien välillä formaalin luottamuksen, henkilökohtaisten suhteiden, avoimuuden, rehellisyyden, puolueettomuuden ja erilaisuuden ymmärtämisen kautta. Erityisesti arvoa annettiin yksittäisiin ihmisiin tutustumiselle epämuodollisissa kohtaamisissa ja keskusteluissa luottamusta rakennettaessa rauhanvälittäjän ja osapuolten välille. Luottamuksen nähtiin siis rakentuvan ennen kaikkea ihmisten välisessä vuorovaikutuksessa. Luottamusta heikentäviä tai sen menettämiseen johtavia tekijöitä sen sijaan nähtiin olevan epäeettinen toiminta, tietämättömyys, puolueellisuus, joustamattomuus tai liian vahva osapuolien ohjaus tai neuvonta pyytämättä. Rauhanvälittäjän toiminnalle annettiin eettinen raami, joka ohjaa ja määrittää rauhanvälitystä. Eettisyys nähtiin niin väli-neellisenä kuin moraalisenä tekijänä. Esimerkiksi rehellisesti ja puolueettomasti toimiessaan rauhanvälittäjän työ on moraalisesti kestäväällä pohjalla, mikä on samanaikaisesti myös tehokasta ja tarkoituksenmukaista rauhan tavoitteeseen pyrkimistä.

4.2.2.2 Luottamuksen rakentaminen konfliktin osapuolten välille

Luottamuksen rauhanvälittäjää kohtaan rinnalla luottamus neuvottelevien osapuolten välillä nähtiin niin ikään edellytyksenä rauhansopimuksen syntymiselle, mutta ennen kaikkea kestävä rauhan saavuttamiselle. Haastateltavien mukaan rauhanneuvotteluissa saavutetun luottamuksen täytyisi kantaa myös neuvotteluiden jälkeen, ja konfliktin osapuolten edustajilla tulisi olla tarvittavat mahdollisuudet viedä luottamusta myös eteenpäin neuvotteluiden ulkopuolelle.

Osittain haastateltavat kertoivat luottamuksen konfliktin osapuolten välillä syntyvän samantapaisin keinoin kuin aiemmassa luvussa mainitut keinot luottamuksen rakentumisesta itse rauhanvälittäjään: suhteiden luominen, yhteyden löytäminen ja epäviralliset kohtaamiset. Näitä

osioita tarkastellaan tässä kuitenkin erillään, sillä rauhanvälittäjän näkökulmasta rooli on huomattavasti erilainen. Rauhanvälittäjän pyrkiessä rakentamaan luottamusta itsensä ja neuvottelevien osapuolten välillä, korostuu rauhanvälittäjän rooli puolueettomana toimijana, henkilökohtaiset piirteet ja kyky esimerkiksi löytää yhteys itsensä ja toisen ihmisen kanssa. Osapuolten välille luottamusta rakennettaessa rauhanvälittäjällä sen sijaan on aineiston perusteella pikemminkin fasilitaattorin tai mahdollistajan rooli.

Haastatteluissa tuli esiin, miten erityisesti neuvotteluiden alkuvaiheessa on tärkeää antaa osapuolille mahdollisuus purkaa tunteitansa, frustraatiota ja vihamielisyyttä. Tämä vaihe nähtiin olennaisena, sillä konfliktin osapuolilla tunnistettiin olevan vahvoja tunteita, jotka täytyy käsitellä ja saada sanoitetuksi, jotta rakentavampi tai yhteiseen ratkaisuun tähtäävä vuorovaikutus voisi olla mahdollista.

Aivan ensimmäisenä osapuolten täytyy päästä purkamaan frustraatiot ja vihamielisyyttä. Eli tärkeää päästä pukemaan niitä tunteita sanoiksi. Vaikka tämä voi olla suhteellisen hostiili ilmapiiri, on se aina parempi kuin se toinen vaihtoehto. Eli siis aseellisen väkivallan jatkuminen. ... Sitten alkaa rakentaa luottamusta osapuolten välille. Kun luottamusta on jonkin verran, aletaan etsimään sitä pienintä yhteistä nimittäjää, ja jonkinlaista konsensusta osapuolten kesken. (H7)

Haastateltavien mukaan rauhanvälittäjä voi rakentaa luottamusta osapuolten välille yhteisen maaperän, intressien tai tavoitteiden löytämisen kautta. Luottamusta ei nähty voitavan kuitenkaan pakottaa ulkopuolelta osapuolten välille, vaan välittäjän rooli koettiin tässä mielessä mahdollistavana, ohjaavana ja auttavana. Luottamuksen rakentaminen osapuolten välille voi haastatteluiden perusteella lähteä liikkeelle pienemmistä tai teknisemmistä asiakokonaisuuksista, jossa yhteinen maaperä saattaa löytyä helpommin. Haastateltavien mukaan tällä voidaan luoda pohjaa suurempien kysymysten ratkaisulle myöhemmin, kun on edes jostain jo aiemmin päästy yhteisymmärrykseen. Rauhanvälittäjän rooli, osaaminen ja tilannetaju tulee erityisesti esiin haastateltavien kokemuksen mukaan valittaessa, mitä pienempää kokonaisuutta lähdetään ratkaisemaan. Tämän nähtiin toimivan samalla rauhanvälittäjälle mahdollisuutena tunnustella minkälaisin keinoin käytännön tason fasilitointi ja eriävien näkemysten yhteensovittaminen voisi toimia.

Vaikka itse asiassa suurissa poliittisissa kysymyksissä ei edistytä yhtään, niin voitaisiin ehkä tämmösissä pienemmissä alakysymyksissä saada kuitenkin riittäviä sopimuksia aikaan. Sitten on mielekästä jatkaa sitä isomman pöydän keskustelua. (H1)

Rauhan rakentaminen miellettiin pitkäjänteisenä ja monimutkaisena työnä, joka saattaa kestää useita vuosia. Rauha voi koostua useiden eri tahojen ponnisteluista, ja korkean tason rauhanneuvottelut voivat olla vuosikausien työn kulminoituma. Tätä on myös saattanut edeltää epäonnistuneet aiemmat yritykset, pienemmät sopimukset, esimerkiksi välirauha- tai tulitaukosopimus. Rauhanvälityksen moniraitaisuus nähtiin tulevan esiin myös luottamusta rakennettaessa osapuolten välille. Voidaan esimerkiksi saavuttaa merkittäviä edistysaskeleita muilla kuin ykkösraiteella tai neuvotteluiden korkeimmalla tasolla, mikä voi luoda pohjaa ja kiihdyttää rauhanomaisen ratkaisun löytämistä.

Me ollaan pystytty tuomaan esimerkiksi maita yhteen tällaiseen. On olemassa YK-sopimukset, millä periaatteella [resurssia] hallinnoidaan ja jaetaan maitten välillä. Me ollaan järjestetty tästä aiheesta koulutuksia niille osapuolille, että he ennen varsinaisia neuvotteluita... et omat lakimiehet paremmin tietävät, mitä ne kansainväliset periaatteet on. (H5)

Pelkästään osapuolten saaminen samaan fyysiseen tilaan neuvottelemaan koettiin voivan jo itsessään olevan merkittävä askel eteenpäin luottamuksen löytämisessä ja rauhanomaisen ratkaisun saavuttamisessa. Luottamuksellisen fyysisen tilan luominen tuotiin myös olennaisena seikkana esiin. Esimerkkeinä kerrottiin, miten esimerkiksi julkisuuden tai julkisen paineen poissaolo luo luottamuksellista tilaa neuvotteluhuoneeseen. Tähän liittyen korostettiin myös sitä, että osapuolten täytyy luottaa siihen, ettei kukaan vuoda keskusteluita julkisuuteen neuvottelupöydän ympäriltä.

Sitten siihen vaikuttaa myöskin se henkilökemia, ketkä on pöydän ympärillä. Jos siellä on entisiä vihollisia niin kuin yleensä on, niin sitten se kestää aikansa ennen kuin saadaan semmoinen siinä neuvottelupöydän ympärillä silloin, kun ei ole televisiokameroita eikä julkisuutta paikalla. Että siinä saadaan sellainen riittävän tasoinen näiden neuvottelujen keskinäinen keskusteluyhteys, luonnollinen keskusteluyhteys. (H1)

Vaikka digitaalisia laitteita, esimerkiksi videopuheluita, käytetään jonkin verran myös rauhanvälityksen kontekstissa, varsinaisia neuvotteluita niillä on äärimmäisen haastavaa toteuttaa

haastateltavien mukaan. Tälle syyksi esitettiin se, että luottamuksen rakentuminen on huomattavasti haastavampaa ja epätodennäköisempää ruudun välityksellä. Tämän opetti haastateltavien mukaan erityisesti korona-aika ja erilaiset yritykset sinä aikana.

Haastateltavien mukaan rauhanneuvottelut tyypillisesti koostuvat joukosta erikokoisia kysymyksiä. Osaan kysymyksistä löytyy helpommin yhteisymmärrys kuin toisiin. Luottamuksen rakentuminen osapuolten välillä voi edistyä, kun näitä pienempiä kokonaisuuksia saadaan ratkaistua ensiksi, ja niin osapuolet kuin rauhanvälittäjäkin saa konkreettisia osoituksia neuvotteluiden edistymisestä. Tämän nähtiin myös olevan osa rauhanvälittäjän osaamista tunnistaa, missä järjestyksessä asioita otetaan keskusteltavaksi ja missä vaiheessa on parempi jättää asia hautumaan ja myöhemmin palattavaksi. Rauhanvälittäjän fasilitointiosaaminen tulee esiin, kun on tunnistettava missä järjestyksessä asioita on mielekkäintä käsitellä. Fasilitoinnin kokonaisuutta käsitellään erillisessä tulosluvussa.

Haastateltavien mukaan luottamuksen syntymiseksi on olennaista järjestää ja mahdollistaa epävirallisten käytäväkeskusteluiden ja kohtaamisten syntymistä. Tuotiin esiin, miten epämuodolliset vuorovaikutustilanteet luovat paremman ympäristön niin syventää ihmisten välisiä yhteyksiä kuin keskustella syvemmin itse neuvoteltavastakin asiasta. Rauhanvälittäjän tehtävänä on varmistaa, että epävirallisille hetkille on aika, paikka ja mahdollisuus neuvotteluiden lomassa.

Ja sitten täytyy olla mahdollisuus tämmösiin epävirallisiin käytäväkeskusteluihin. On ne sitten lounaspöydän ympärillä tai kahvipöydän ympärillä. Tai on olemassa erillisiä tiloja, joissa sitten neuvotteluosapulet, kun ne alkaa saavuttaa niinku keskinäistä luottamusta tarpeeksi, semmoisen keskusteluyhteyden, voi tarvittaessa mennä erilleen ja ehkä sopia sitten joistain asioista. (H1)

Yksi haastateltava kertoi esimerkistä, jossa tällaiselle epäviralliselle kohtaamiselle oli vakiintunut paikka, tietyn hotellin baari. Esimerkin konfliktissa myös liittolaisuudet saattoivat vaihtua nopeastikin yhden yön aikana, jossa tällä kaikkien tietämällä kohtaamispaikalla oli merkittävä rooli.

Niin sen [hotellin] tämmöinen baari tai kahvila, niin siellä oli niinkun kaikki. Siellä oli konfliktin kaikki osapuolet tai niiden jotenkin sympparit, sunnuntai-iltapäivisin löytyi [hotellin] kahvilasta. Ja ihmiset, jotka olivat fyysisesti suunilleen tappaneet toisiaan, niin saattoi bondailla siellä. Ja ihan jotenkin [tässä konfliktissa] oli tämmöinen, että sun pitää joka aamu tarkistaa, kuka on tänään kenen liittomainen,

että kuka on tänään kenen kanssa kimpassa. Ne bondaukset vaihtu yhdessä yössä. Sit se toimi niinku eri tavalla. Ja siinä tavallaan se, ihmisten saaminen keskusteluun, se keskusteluyhteys ei ollut mahdotonta. Siihen ei sisältynyt sisäänrakennettua vihaa välttämättä, mutta totta kai näkemykset olivat aivan yö ja päivä. (H8)

Toisena esimerkkinä käytettiin Ahtisaaren ovelaksi kutsuttua taktiikkaa saada osapuolet keskustelemaan toistensa kanssa epämuodollisesti. Ahtisaaren kerrottiin suunnittelevan omat ja osapuolten kulkureitit erikseen, jolloin neuvottelun osapuolet saattoivat siirtymässä keskustella keskenään ilman rauhanvälittäjän läsnäoloa.

Yksi tuossa tavallaan tuli jo, että varmistetaan ikään kuin sitä, että niille osapuolille syntyy niitä kohtaamisen hetkiä ja tiloja, joissa he voivat kohdata. Tästähän joku sellainen klassinen käsittääkseni esimerkki on ollut presidentti Ahtisaaren toiminta, missä hän ikään kuin liikkui eri reittiä rakennuksessa kuin osapuolet, jolloin osapuolet pääsi kulkemaan tietyt pätkät ennen ja jälkeen neuvottelujen, niin kulki kahdestaan tai kolmestaan. Eli mun mielestä aika ovelaa, että jos siinä on välittäjä läsnä, niin siinä on enää kolmas läsnä. Jos välittäjä häipyy takaovesta, ja osapuolet etuovesta, niin niille syntyy niitä pieniä kohtaamisen hetkiä. (H5)

Mielenkiintoisena näkökulmana luottamuksen rakentumiseen osapuolten välillä esitettiin, minkälainen merkitys neuvottelevien henkilöiden mandaatilla neuvotella ja kykyä tehdä kompromisseja. Haastateltavien mukaan ilman molemminpuolista vastaantulemista neuvotteluita on ylipäänsä mahdotonta käydä. Prosessin nähtiin myös hidastuvan ja muuttuvan raskeammaksi, jos edustajien täytyy varmistaa tai keskustella sovittavista asioista vaihe vaiheelta edustamansa tahon kanssa. Tämän nähtiin myös suoraan vaikuttavan osapuolten väliseen luottamuksen rakentumiseen negatiivisesti.

Haastatteluissa tuotiin myös luottamusta lisäävien toimien (Confidence Building Measures – CBM) toimivuus ja merkitys. Mahdollisia luottamusta lisääviä toimia tulee arvioida konfliktin mukaan ja tilannekohtaisesti. Näitä toimia kerrottiin olevan lukuisia, joita esimerkiksi on voitu käyttää joissakin aiemmissa tilanteissa ja konflikteissa, mutta niitä voidaan keksiä myös uusia, jotta voidaan mahdollisimman tarkoituksenmukaisesti vastata käsillä olevan konfliktin kysymyksiin riippuen konfliktin erityispiirteistä.

Sitten nämä luottamusta lisäävät toimet, niin niitähän on niin paljon kuin luovuudella on rajaa. Se on ollut jotain sellaista, mitä me ollaan juuri tässä [tapauksessa] tehty, että me ollaan kuunneltu ja osallistuttu keskusteluihin ja neuvotteluihin. Ja sitten me ollaan yritetty mieltä vähän niin kuin laatikon ulkopuolelta,

että minkälaisia vaihtoehtoja tässä voisi olla edetä. Ja minkälaisia erilaisia luottamusta lisääviä toimia me voidaan niin kuin yrittää ehdottaa tai rakentaa niille osapuolille, jotta siihen johonkin suuntaan päästäisiin. (H5)

Haastateltavat asettivat myös ennakkoviestinnälle merkitystä luottamuksen rakentamiseen. Ennakkoviestinnällä voidaan lisätä osapuolten luottamusta prosessiin ja helpottaa osapuolelta valmistautumista. Kun osapuolille on mahdollisimman selkeää, mitä neuvotteluissa käsitellään, konkreettisesti tavoitellaan, millä aikataululla ja minkälaisin käytännön järjestelyin, tämän nähtiin lisäävän osapuolten varmuutta osallistua rauhanneuvotteluihin. Samalla voidaan pyrkiä vähentämään osapuolten mahdollista epäluuloa ja epävarmuutta. Ennakkoviestinnällä voidaan ennaltaehkäistä mahdollisia väärinkäsityksiä ja turhautumista, jotta itse neuvotteluissa voidaan keskittyä olennaisiin kysymyksiin.

Haastateltavien mukaan rauhanvälittäjän kannalta ihanteellista on, jos konfliktin osapuolet saavuttavat riittävän tason keskinäisen luottamuksen ja yhteistyön, jotta he pystyvät sopimaan asioista ilman kolmatta osapuolta eli rauhanvälittäjää. Tällaisessa tilanteessa rauhanvälittäjä voi tietää prosessin olleen onnistunut omaltakin osaltaan.

Parashan tilanne on, kun osapuolet luottavat toisiinsa jo sen verran, että he pystyvät itse sopimaan ja puhumaan asioista ilman rauhanvälittäjää, ilman ulkopuolista tukea. (H7)

Kaikissa konflikteissa aika ei välttämättä ole vielä niin sanotusti kypsä kestävän rauhan saavuttamiseksi, eikä haastateltavien kokemuksen mukaan rauhanvälittäjän roolista tai yrityksistä huolimatta ole mahdollista löytää yhteistä rauhanomaista ratkaisua. Tälle esitettiin erinäisiä selittäviä tekijöitä. Esimerkiksi osapuolten välistä luottamusta ei nähty olevan mahdollista vielä rakentaa, jos viha ja epäluottamus on liian syvällä. Yhtenä esimerkkinä tuotiin esiin, miten valtiollisen toimijan näkökulmasta ei ylipäänsä haluta keskustella tai neuvotella terroristiorganisaation kanssa. Valtio ei halua antaa konfliktin toiselle osapuolelle legitimitettä suostumalla yhteisiin neuvotteluihin. Tällaisessa tilanteessa rauhaan tähtääviä ratkaisuja nähtiin olevan mielekkäämpää etsiä muualta kuin ykkösraiteen rauhanneuvotteluista.

4.2.3 Kuunteleminen

Haastateltavat nostivat esiin kuuntelemisen merkittävimpänä yksittäisenä vuorovaikutusosaamisen osa-alueena rauhanvälittäjän työssä. Kuuntelemista kuvailtiin muun muassa vuorovaikutusosaamisen peruspilarina, ensisijaisena lähtökohdana ja perustana, jolle kaikki muu rakentuu. Haastateltavien mukaan, jos rauhanvälittäjä ei kuuntele osapuolten toimijuus voi kadota rauhanprosessissa. Näin voi käydä, jos rauhanvälittäjä esimerkiksi yrittää pakottaa omasta mielestään toimivaa ratkaisua, joka ei kuitenkaan kumpua konfliktin osapuolten lähtökohdista. Tämä voi lisätä todennäköisyyttä, ettei prosessia ylipäänsä saada vietyä loppuun eikä rauhan ratkaisua saada aikaiseksi. Jos rauhansopimus saataisiinkin aikaiseksi, se ei välttämättä kuitenkaan ole kestäväällä pohjalla tällaisessa tilanteessa, vaan altis konfliktin uudelleensyttymiselle.

Kuuntelemalla rauhanvälittäjän koettiin voivan löytää yhteiset nimittäjät konfliktin osapuolten väliltä. Kuuntelun ja osapuolten ymmärtämisen kautta rauhanvälittäjä voi esittää molempien osapuolten näkökulmat, toiveet ja tarpeet huomioivina ratkaisuehdotuksia. Kun neuvotteluita edistetään osapuolten lähtökohdista, myös osapuolten oma sitoutuminen prosessiin ja lopulliseen sopimukseen nähtiin olevan vahvemmalla pohjalla.

Kun sä tuot yhteiset hyödyt esiin tai näytät missä osapuolet voisi molemmat hyötyä, että tässä muotoilussa on itse asiassa teidän molempien argumentit nyt huomiotu. Voi sillä osoittaa, olen kuunnellut teitä. (H2)

Kuuntelemisen ja läsnäolonsa aktiivisella osoittamisella voi haastateltavien mukaan rauhanvälittäjä indikoida omaa sitoutumistaan ja aitoa halua löytää yhteinen rauhanomainen lopputulos. Kuuntelemalla rauhanvälittäjä voi myös osoittaa puolueettomuuttaan ja neuvotteluprosessin reiluutta.

Kuuntelemista ei mielletty pelkkänä passiivisena sanottujen sanojen kuulemisena ja vastaanottamisena. Haastateltavat liittivät kuunteluosaamiseen myös kyvyn ymmärtää ja tulkita, millä sävyllä asiat ilmaistaan ja minkälaisia merkityksiä sanoille annetaan. Mitä vaikkapa jätetään sanomatta, mitä halutaan sanoa rivien välistä tai miten pienet yksityiskohdat asettuvat laajempaan konfliktin kontekstiin ja niin edelleen. Tai kuten yksi haastateltava tiivistä tämän:

”kuuntelee mitä sanotaan, miten sanotaan ja mitä ei sanota”. Kuunteluosaaminen ymmärrettiin aktiivisena toimintana, jonka voi osoittaa esimerkiksi omalla nonverbaalisella viestinnällä tai tarkentavia kysymyksiä esittäen.

Sit se kyky kuunnella, ja kyky eläytyä, ja kyky tehdä sellaisia tarkentavia kysymyksiä, jotka osoittaa, että on ymmärtänyt sen tarinan ja ymmärtänyt sen narratiivin, mitä osapuoli esittää. Se on tietysti ihan avain siinä neuvottelijalla. (H8)

Rauhanvälittäjä voi osoittaa kuuntelevansa ja ymmärtävänsä erilaisin aktiivisen kuuntelun keinoin. Hän voi esimerkiksi toistaa, mitä on sanottu, tai varmistaa, että on ymmärtänyt kerrotun oikein. Haastateltavien mukaan pelkkä passiivinen kuuntelu ei ole tarkoituksenmukaista tai ole neuvotteluita edistävää. Alla olevassa sitaatissa kuunteluosaaminen liitettiin ”reaktiivisuuden rytmittämiseen”.

Tavallaan nyt kuka tahansa voi kuunnella, eiks niin. Voit kuunnella loputtomasti ja kunhan teet sen oikein, ihmiset näkevät, että sä oot kuulolla ja näin, mutta sehän vaatii se kuuntelu myös reaktioita. Sen reaktiivisuuden rytmittäminen oikealla tavalla niin, että se sopii niille kaikille osapuolille. Tässä myös se osapuolten niinkun, nonverbaalisen, niinku tarkkailu on keskeistä. (H5)

Passiivisella kuuntelemistyyllille nähtiin kuitenkin myös paikkansa, esimerkiksi rauhanvälittäjän sukkuloidessa ja välittäessään informaatiota osapuolten välillä. Tällöin nähtiin erityisen tärkeänä pystyä välittämään informaatio juuri sellaisena kuin se oli rauhanvälittäjälle kerrottu.

Kuuntelemiseen sisällytettiin myös kyky asettua osapuolten asemaan ja empatiakyky. Rauhanvälittäjän odotettiin pystyvän tarkastelemaan asioita eri näkökulmista ja osattavan löytää logiikka tai juurisyyt osapuolten tavoitteille ja ajatuksille: Mistä lähtökohdista osapuolet tarkastelevat tilannetta? Mitkä ovat kullekin osapuolelle kaikista merkittävimmät avainkysymykset? Tällä tavoin haastateltavat näkivät, että rauhanvälittäjä voi tunnistaa neuvotteluissa keskeisimmät kipupisteet, mistä ylipäänsä voidaan neuvotella, ja missä asioissa ei ole joustamiseen varaa. Haastateltavat kuitenkin korostivat, vaikka rauhanvälittäjältä tulee löytyä kyky asettua toisen asemaan, tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että toista näkökulmaa tarvitsisi henkilökohtaisella tasolla välttämättä hyväksyä.

Se vaikuttaa, että millä tavalla sitten pystyy lähestymään eri ihmisiä ja kuuntelemaan myöskin sitten semmoisia hyvinkin henkilökohtaisesti vaikeita asioita, joita itse ei voisi hyväksyä, mutta on valmiina ottamaan ne vastaan kuitenkin neuvotte-

lutilanteessa. Että se on näiden ihmisten kanta, ja tästä lähdetään, koska nyt lähdetään tähän neuvotteluun. Ymmärtää sen, että ilman, että otetaan näitä näkökohtia huomioon, niin tästä ei tule mitään. (H1)

Haastateltavien mukaan rauhanvälittäjän tulee myös tunnistaa osapuolten mahdolliset neuvottelutaktiikat ja -tekniikat. Vaikka rauhanvälittäjä itse toimisi avoimesti ja rehellisesti, konfliktin osapuolten ei aina koettu välttämättä toimivan samoin. Eräs haastateltava kertoi, miten konfliktin osapuolet saattavat nähdä tilanteen nollasummapelinä, jossa yksi voittaa ja toinen häviää. Rauhanvälittäjän tehtäväksi määritettiin antaa uusia näkökulmia ja tuoda esiin myös luovia ratkaisuja, jotka hyödyttävät molempia osapuolia samalla aseellisen konfliktin lopettaen.

Olenaisena näkökulmana tuotiin myös ennakkotyön ja valmistautumisen merkitys, jotta osapuolia kuuntelemalla voi löytää luovia ratkaisuja. Kuuntelemalla nähtiin voitavan saada lisätietoa tai ymmärrystä suoraan osapuolilta, mitä aikaisemmalla selvitystyöllä ei ollut mahdollista tietää. Näin voidaan jopa löytää ratkaisevat kohdat kompromissia varten. Syvällinen ymmärrys asetettiin merkittävään rooliin rauhan ratkaisua etsiessä ja rakennettaessa. Mahdollisimman kattavalle konfliktianalyysille ennakkoon annettiin myös arvoa. Kuuntelemalla rauhanvälittäjän koettiin voivan syventävän ymmärrystään entisestään konfliktin taustoista ja tekijöistä, jotka määrittävät osapuolten ajattelua, toimintaa ja tavoitteita.

Siihen tietenkin kuuluu myös sellainen vaihe, etukäteen tehdään konfliktianalyysi, mitä tarvittaessa päivitetään. Se auttaa suunnattomasti siinä omassa valmistautumisessa. ... Mutta ei se konfliktianalyysi yksinään riitä, aina on asioita, mitä ei voi tietää etukäteen. Ja ne asiat voi saada selville vain olemalla kiinnostunut, ja osoittamalla sen, ja aidosti kuuntelemalla osapuolten huolet ja näkökulmat. (H7)

Rauhanvälittäjän kuunteluosaamiseen liitettiin myös tilannetaju ja tietynlainen herkkyys tai ”pelisilmä”, kuten yksi haastateltu asian muotoili. Tilannetaju ymmärrettiin kykynä arvioida neuvotteluiden ilmapiiriä, ja tunnistaa mikä toimintatapa rauhanvälittäjältä vaaditaan kussakin hetkessä. Milloin esimerkiksi on mielekkäintä antaa osapuolten keskustella vapaasti tai milloin vaikkapa siirtyä käsittelemään toista aihetta, jos edistystä ei vaikuta tulevan käsiteltävissä kysymyksessä. Useampi haastateltava puhui ”herkkydestä”, tarkoittaen kykyä ymmärtää osapuolia ja asettua heidän asemaan. Yksi haastateltava kuvasi rauhanvälittäjän työn olevan ”herkkää tuntosarvet pystyssä -työtä”.

Kyllä se varmaan siis semmoinen, että sillä herkkyydellä on merkitystä. ... Sekin on sellainen, johon se herkkyys pitää olla, että ketkä häviävät siinä tuon rauhan. Ja näitä häviäjiäkin aina on, että on niitä, joiden edullista pitää sitä konfliktia yllä. Tämä ehkä liittyy tilanneanalyysiin ja herkkyyteen, et ei saa olla liian naiivi myöskään silleen, että miksi se konflikti jatkuvasti pyörii tai jatkuu. ... Jollain tavalla sinun täytyy piirtää joku kuva, jossa ne ihmiset, joiden pitäisi rauhasta neuvotella, näkee itsensä jossain mielekkäässä kohdassa siinä rauhan prosessissa ja lopullisessa rauhassa. Näkee jotain saavutettavaa. (H8)

Kuuntelemisesta puhuttaessa siihen sisällytettiin verbaalisen viestinnän lisäksi nonverbaalisen viestinnän havainnointi, ymmärtäminen ja tulkinta. Nonverbaalista viestintää on kaikki muu paitsi varsinaiset sanat, esimerkiksi eleet, ilmeet ja äänenpainot. Tämän nähtiin voivan auttaa läpi neuvotteluprosessin alkutunnusteluista lopullisen rauhansopimuksen kirjoittamiseen. Yhtenä mahdollisesti karrikoituna esimerkkinä nonverbaalisen viestinnän huomioimisesta tuotiin esiin yksittäisen henkilön tavasta nojata eteen- tai taaksepäin. Eteenpäin kumartuminen kertoi myönteisestä suhtautumisesta ja taaksepäin nojaaminen negatiivisesta.

Joku sanoi, että [henkilön] kanssa kun neuvottelee, niin aina kun [henkilö] on kumartanut eteenpäin, niin vastaus on kyllä. Ja aina kun on näin [nojaten taaksepäin], niin vastaus on ei. Että kannattaa katsoa, missä kohdassa kysyy kysymyksen. Ja joskus vähän oon koittanu miettiä, et pitääkö tää paikkaansa, mut sit se menee näin. (H8)

Haastatteluissa tuli esiin suomalaisuuden ja Suomen tietynlainen maine hyvänä keskustelu- ja kuuntelukumppanina. Tähän sisällytettiin erityisesti suomalaisten osoittama arvostus muita ihmisiä kohtaan. Tämä nähtiin hyveenä erityisesti rauhanvälityksen kontekstissa, ja tietynlaisena ”kilpailuetuna” suomalaisten rauhanvälittäjien hyväksi. Haastatteluissa esiin tullut kuunteluosaamisen korostaminen saattaa liittyä myös laajempaan suomalaisten rauhanvälitysperinteeseen. Ahtisaarta käytettiin kuuntelemisestakin puhuttaessa esimerkkinä ja sitä, miten hänen toimintatapansa perustuivat hyvin pitkälti erinomaiseen kuunteluosaamiseen.

Mielestäni suomalaisilla on hirveän hyvät mahdollisuudet tässä rauhanvälityksessä, koska mielestäni se meidän kulttuurinen tausta ja meidän tapa hoitaa usein asioita. Sitä arvostetaan paljon maailmalla, haluttiin me sitä tai ei. Sitä arvostetaan meidän tapaa keskustella ja kuunnella ja arvostaa toisia ihmisiä. (H2)

Kuunnellaan kaikkia, ja muutenkin mun mielestä tämä kuunteluosaaminen on avaintekijänä tässä rauhanvälityksessä. Erityisesti kun mietitään miten vaikka meidän vanhemmat diplomaatit, ja Ahtisaari, miten he ovat vaikeat tilanteet hoitaneet. Kyllä sieltä se kuuntelun taito tulee ensimmäisenä mieleen. (H7)

Mielenkiintoisesti kuunteleminen liitettiin myös auktoriteetin saavuttamiseen neuvotteluissa. Tähän liittyen haastateltavat korostivat, ettei kunnioituksen saaminen rauhanvälittäjän positiossa voi tulla ilman kuuntelemista. Vastaavasti, kun rauhanvälittäjä on osoittanut kykyänsä, haluansa ja valmiuttaan kuunnella osapuolia, häntä myös vastavuoroisesti kuunnellaan, kun hänellä on jotakin sanottavaa tai esille tuotavaa.

Mutta luulen, että kyllä se toimiala on sellainen, että sekä tämä kyky kuunnella ja kyky myös ottaa tietyllä lailla tilaa ja auktoriteettia, niin niitä tarvitaan. Ja ylipäättänsä sitä, vahvaa vuorovaikutus-, kommunikointitaitoa, niin tarvitaan kyllä koko matkan varrella. (H6)

Yksi haastateltava havainnollisti kuunteluosaamisen ja kärsivällisyyden merkitystä esimerkiksi parisuhteen aamupalapöydästä. Neuvotteluista kerrottiin tyypillistä tilannetta, jossa osapuolet kertovat ikään kuin samaa tarinaa useampaan kertaan, vaikka tämä ei ole aiemmillakaan kerroilla johtanut lähemmäksi rauhan ratkaisua. Ratkaisevana asiana kuitenkin kerrottiin, että lopulta saman vanhan tarinan jälkeen voi tulla signaali myönnytyksestä tai valmiudesta kompromissiin, jolloin rauhanvälittäjältä vaaditaan erityistä kärsivällisyyttä. Haastateltavan mukaan tämä johtuu siitä, että osapuolten on todistettavasti pystyttävä osoittamaan tuoneensa tietyt vaaditut heille olennaiset näkökulmat esiin ennen kompromissiin ryhtymistä.

Haastatteluissa tuli myös esiin eläytyminen ja omaan intuitioon luottaminen. ”Ihmisten elämään hyppäämällä” rauhanvälittäjä voi löytää yhdistäviä tekijöitä osapuolten kanssa ja osapuolten väliltä. Samalla rauhanvälittäjä itse voi tuoda omaa rooliaan inhimillisemmäksi, ja tuoda esiin myös omaa yksilöllisyytensä esiin.

Käytiin omaa semmoista intuitiota ja sitten hyppäs tarinoihin mukaan, ja hyppäs ihmisten elämään mukaan, ja sitten yllättäen löytyi jotain yhdistäviä tekijöitä. Ja semmosia, missä se neuvottelijan rooli tuli erilaiseksi, inhimillisemmäksi, ja tutummaksi. (H8)

Kuunteluosaamisella nähtiin olevan suuri merkitys kokonaisvaltaisesti, mutta erityisesti myös yksityiskohtiin huomiota kiinnittämällä. Haastateltavien mukaan yksityiskohdista voi usein löytyä merkittävät ratkaisut koko kokonaisuuden kannalta.

Tarkkuus, että kiinnittää huomiota yksityiskohtiin, että se tavallaan kaikki, mitä neuvottelun osapuolet sanoo yleensä on tavalla tai toisella relevanttia. Tai sitten ei saa kiirehtiä yksityiskohtien ohi. Ne yksityiskohdat on usein niitä, mistä sitten se sopimus rakentuu. (H8)

Kuuntelemisen merkitys korostui haastateltavien puheessa monin eri tavoin, ja se nähtiin tärkeimpänä yksittäisenä rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen osa-alueena. Kuunteluosaamiseen liitettiin empatia, aktiivinen kuuntelu, kysymysten esittäminen, kärsivällisyys ja erilaisten näkökulmien ymmärtäminen.

4.2.4 Fasilitointi

Haastateltavat näkivät fasilitoinnin keskeisenä osa-alueena rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista. Fasilitointia kuvailtiin muun muassa kykyä ohjata niin yksittäisiä keskusteluita, mutta myös prosessia kokonaisvaltaisesti ja kokonaisuus huomioiden. Tärkeimpänä kokonaisvaltaisena tavoitteena haastateltavat nimesivät kestävän rauhan saavuttamisen, johon niin ikään koettiin hyvällä rauhanvälittäjän fasilitoinnilla mahdollisuuden vaikuttaa positiivisesti.

Yksi toistunut ilmaus haastateltavien puheessa oli, ettei rauhanvälittäjä voi tahtoa rauhaa osapuolia enemmän tai heidän puolesta. Rauhanvälittäjän ensisijaisena roolina nähtiin mahdollistaa rauhanomaisen ratkaisun löytäminen ja omalla toiminnallaan mahdollisimman paljon tukea ja helpottaa neuvotteluita. Osa haastateltavista puhui rauhanvälittäjän roolista käyttäen synonyymien tavoin fasilitaattorin termiä.

Jotta rauhanomainen ratkaisu olisi kestävällä pohjalla, haastateltavat korostivat, että ratkaisujen tulisi tulla osapuolilta itseltään. Haastateltavien mukaan tällöin osapuolet todennäköisemmin sitoutuvat pitkäjänteiseen ja kestäväan rauhaan neuvotteluiden jälkeen. Ulkopuolelta tuotuun ratkaisuun saatetaan suhtautua varauksellisemmin verrattuna itse keksittyyn. Rauhanvälittäjän toimiessa fasilitaattorina vaikuttaakin korostuvan tukeminen ja mahdollistaminen, varsinkin puhuttaessa osapuolille kaikista tärkeimmistä osa-alueista ja tavoitteista.

Sen ratkaisun on tultava, jos puhutaan kestävästä rauhasta, niin kyllä sen on tultava osapuolilta itseltään. Kun he itse keksivät, siihen sitoudutaan, ja sitten se on myös kestävämmällä pohjalla. (H7)

Rauhanvälittäjän fasilitointiosaamiseen liitettiin vahvasti riittävä ennakointi ja tietoisuus mahdollisista riskeistä. Useampi haastateltava puhui ”spoilereista” eli mahdollisista asioista tai sudenkuopista, jotka voivat vaarantaa merkittäväällä tavalla koko rauhanvälitysprosessin. Alla

olevassa sitaatissa tuodaan esimerkkinä, että kyse voi olla jopa yksittäisistä sanoista sopimuksessa, joita toinen osapuoli ei voisi missään tapauksessa hyväksyä.

Kyllä se on tärkeää, ainakin tietää ne niin sanotut spoilerit. Pitää pystyä sieltä enakoimaan, että kuka tai mikä voi pilata tämän diilin. Ja tietää, että mikä sana tai lausuma tai tavoite tässä kokonaisstrategiassa on sellainen, joka ei missään tapauksessa tule hyväksytyksi. (H1)

Haastateltavien mukaan rauhanvälittäjän on olennaista pystyä toimimaan reilusti, oikeudenmukaisesti ja tasapuolisesti neuvottelevien osapuolten näkökulmasta. Tämä tuli esiin myös fasilitoinnista puhuttaessa. Haastateltavat toivat esiin, että on tärkeää varmistaa tämän toteutuminen käytännössä esimerkiksi sukuloidessa osapuolten välillä tai erilaisia ehdotuksia esittäessä osapuolille. Jos näin ei toimita, riskinä voi olla yhden osapuolen kokemus epäreiludesta tai toisen osapuolen suosimisesta, jos osapuolilla on esimerkiksi eri määrä informaatiota käytettävissään tai asiat esitellään eri tavalla eri osapuolille.

Se viesti, kun on tavoite selvä ja mitä ajaa, niin todella se täytyy olla sitten sama kaikille, ja testaa niitä ajatuksia sitten samalla tavalla kaikkien kanssa. Että vaikka sitten se toinen osapuoli alkaa sitä muuttaa ja yrittää kehittää sitä edelleen, niin sitten kuitenkin on se tietty vaihe, jossa se ensin täytyy kyllä kertoa kaikille samalla tavalla. Ja sitten ehkä muotoilla sitä esitystä uudelleen, tehdä uusi versio siitä ja kokeilla sitten sitä taas. Se on aika tämmöistä hidasta, mutta se vaatii tietyt vaiheet, että siinä ei kukaan koe, että nyt heidät on jätetty ulkopuolelle jostain tietyistä vaiheesta. Se on yksi, yksi niitä juttuja, että okei, nämä onkin kerrottu näille osapuolille, mutta me ei oltukaan kuultu, että tämä olikin jo mennyt eteenpäin siitä, mitä oli kerrottu. Ne olivat menneet vaiheeseen kaksi tai kolme ja he ovatkin jääneet vaiheeseen yksi. (H1)

Rauhanvälittäjän toimiessa fasilitaattorina korostui haastatteluissa mahdollistamisen merkitys ja rooli. Rauhanvälittäjä ei voi tehdä rauhansopimusta tai muutakaan ratkaisua osapuolten puolesta. Rauhanvälittäjän tärkeimpänä tehtävä koettiin olevan nimenomaan mahdollistaa omalla toiminnallaan rauhanomaisen ratkaisun syntyminen. Haastateltavien mukaan tämä rooli korostuu erityisesti yhteisiä pienimpiä nimittäjiä etsittäessä ja tunnistaessa. Kun on löydetty edes jostakin pieneltä tuntuvasta asiasta yhteisymmärrys ja sopu, sen päälle on helpompi alkaa rakentamaan ja keskustelemaan vaikeimmistakin asioista. Tähän liitettiin myös rauhanvälittäjän tilannetajun merkitystä tunnistaessa, missä järjestyksessä asioita voisi olla tarkoituksenmukaisinta käsitellä. Lisäksi fasilitointiin yhdistettiin yhteisten etujen sanoittami-

nen ja käytäntöön viemisenä. Yhteisten etujen löytäminen, huomioiminen ja ratkaisuun vieminen nähtiin perustavanlaatuisena edellytyksenä ja lähtökohtana kestäväälle rauhalle. Haastateltavat puhuivat tästä itsestäänselvyytenä siten, ettei rauhaa pysty millekään muulle pohjalle rakentaakaan.

Miten voidaan löytää sitä yhteistä maaperää, ja niitä, edes niitä pienimpiä yhteisiä asioita? Niin siinä pitää pystyä toimimaan, ja kykyä toimia fasilitaattorina. Näin kun sen ajattelee, niin rauhanvälittäjähän on mahdollistaja, mahdollistaa rauhanomaisen ratkaisun. (H2)

Jos onnistuu tunnistamaan, mitkä ovat osapuolille yhteistä tavoitetta, niin sen varaan on jo helpompi ja hyvä sitten rakentaa. Saadaan ikään kuin varmuutta niitä vaikeitakin kysymyksiä ratkaistaessa, että ollaan edes jostain päästy yhteiseen ymmärrykseen. Oli siinä kuinka pienestä asiasta kyse tahansa. (H4)

Yhteisten nimittäjien etsiminen ja löytäminen voi jatkua haastateltavien mukaan rajaamalla ja selkeyttämällä, mitkä ovat osapuolten reunaehdot ja mitkä ovat osapuolten tärkeimmät tavoitteet. Näistä puhuttiin myös niin sanottuina kynnyskysymyksinä, jotka täytyy pystyä ratkaisemaan, jotta rauhansopimus olisi kestäväällä pohjalla. Fokuksen rajaaminen nähtiin voivan myös auttaa myös itse neuvottelutilanteessa, kun on tiedossa kuinka paljon osapuolet ovat valmiita joustamaan, ja missä menee neuvottelemisen rajat. Toisaalta kerrottiin myös tilanteista, joissa osapuolten tavoitteet ja reunaehdot ovat olleet ristiriidassa niin paljon, ettei yhteisymmärrystä ole löydettävissä.

Yksinkertaisimmillaan kyse on siitä, että tiedetään mitä halutaan, ja mitkä ovat reunaehdot. Eli mahdollisimman selkeästi sen raamin asettaminen omassa mielessä. Missä menee joustamisen rajat tai mistä voi edes lähteä neuvottelemaan. Sitten pystyy minusta myös siinä neuvotteluiden aikana paremmin taitavasti toimimaan ja hyödyntämään. (H2)

Haastateltavat korostivat reunaehtojesanoittamisen merkitystä. Kun reunaehdot on sanoitettu avoimesti ja selkeästi, tämä mahdollistaa ylipäänsä yhteisistä ratkaisuista puhumisen. Rauhanvälittäjän tehtävänä nähtiinkin pyrkimys mahdollisimman paljon vähentämään epäselvyyksiä ja väärinymmärryksen mahdollisuutta, jotta voidaan ylipäänsä varmistua neuvotte- luissa puhuttavan samoista asioista.

Sanoitetaan, mutta ei välttämättä kirjoiteta vielä, mutta ainakin sanoitetaan mahdolliset reunaehdot. Ne määritellään yhteisesti, ja myös asialista, mistä puhutaan. Sitten allekirjoitetaan, ja sitten vielä vahvistus osapuolten virallisissa instansseissa. (H3)

Rauhanvälittäjän on haastateltavien mukaan olennaista tiedostaa, että osapuolet edistävät lähtökohtaisesti omaa etuaan ja tavoitteitaan itsekäistä lähtökohdista. Rauhanvälittäjän tulee sovittaa nämä toistensa kanssa ristiriidassa olevat edut ja tavoitteet jollakin tavalla yhteen. Käytännössä tällä tarkoitettiin sitä, että tyypillisesti osapuolet joutuvat joustamaan jostakin ja taipumaan. Kompromissien etsiminen vuorostaan nähtiin edellyttävän kaikilta osapuolilta avoimuutta, mikä voi lähteä liikkeelle rauhanvälittäjän aloitteesta ja esimerkistä. Kun rauhanvälittäjä omassa toiminnassaan ”pelaa avoimin kortein”, silloin samalla kutsutaan neuvottelevat osapuolet mukaan avoimuuteen. Avoimuuden kerrottiin myös lisäävän luottamusta prosessiin ja osapuolten välillä.

Laitetaan kortit pöytään avoimesti. Lähtökohtana voidaan tietää ja olettaa, että valtiot toimivat itsekäästi ja yrittävät aina maksimoida oman edun. Mitä se etu sitten on, no sitä voi olla vaikeampi joskus tunnistaa ulkopuolisena. Niin mitä enemmän koko prosessiin saadaan avoimuutta, ihan itsestä lähtien, niin saadaan häivytettyä epäselvyyksiä ja toivottavasti myös tehokkaampi prosessi. (H3)

Yhtenä esimerkkinä tuotiin esiin myös tilanne, jossa rauhanvälittäjän kyvyt fasilitoida nousee erityisesti esiin neuvotteluissa tullessa teknisempi vaihe tai ratkaistavana on jokin selkeästi rajatumpi ja yksityiskohtaisempi asia. Jos kyseessä on esimerkiksi sopivan muotoilun etsiminen, nähtiin rauhanvälittäjä voivan ottaa aktiivisemmankin roolin ja ehdottaa erilaisia vaihtoehtoja. Tällainen tilanne kerrottiin tyypillisesti voivan tulla myöhemmässä vaiheessa neuvotteluita, kun ollaan päästy jo kirjoittamaan varsinaista rauhansopimusta. Muotoiluja ehdottaessa rauhanvälittäjän fasilitointiosaamista on tiedostaa ja huomioida kaikki neuvotteluissa aiemmin tulleet tavoitteet ja reunaehdot, ja löytää näihin raameihin ja osapuolille sopivat sanat ja lauseet. Pattitilanteessa, jossa molemmille osapuolille sopivaa ratkaisua ei tunnu löytyvän, voi rauhanvälittäjän luovuudelle olla myös kysyntää. Rauhanvälittäjä voi tuoda esiin ”outside of the box” -idean, jolla umpisolmu voidaankin saada ratkaistua.

Voidaan päätyä yksityiskohdan ympärille tai ollaan jotenkin teknisessä vaiheessa. Silloin kaivataan erilaisia taitoja, esimerkiksi fasilitointitaidot. Tai osaatko keksiä luovasti jotain kaikille sopivaa, ja millä päästään taas eteenpäin. (H4)

Eräessä haastateltavan kertomassa esimerkissä oltiin järjestetty pyöreän pöydän keskusteluita kolmen maan välillä, jotka olivat sotatilassa keskenään. He kuitenkin arvioivat, ettei suoraan konfliktista ollut mahdollisuutta keskustella, vaan maita yritettiin tuoda lähemmäksi kes-

kustelemalla kaikille kolmelle merkittävästä luonnonresurssista. Kaikkien osapuolien tarvitsemasta konkreettisesta resurssista puhuminen ajateltiin luovan maaperää tuleville turvallisuuspoliittisille neuvotteluille.

Yhtenä näkökulmana fasilitointiin tuotiin myös, miten rauhanvälittäjän tehtävänä on saada osapuolet ylipäättään turvalliseen ja luotettavaan tilaan tai ilmapiiriin, ja ylipäänsä puhumaan. Rauhanvälittäjän roolina tällöin oli järjestää aika ja paikka, ja tuoda osapuolet yhteen samaan fyysiseen tilaan. Tässä esimerkissä tavoitteena oli ensisijaisesti luottamuksellisen ilmapiirin luominen ja mahdollistaminen luottamuksen rakentamiselle osapuolten välille. Haastateltava kertoi, että keskusteluiden aikana tehtävänä oli kuitenkin itse passiivisemmän roolin ottamalla saamaan osapuolet itse ääneen. Tällöin ei korostunut esimerkiksi substanssiosaaminen, tietämys konfliktista tai suorien ratkaisujen ehdottaminen.

Kyllä siinä niin kuin näkisin, että järjestäjänä... Kun sinä tuot alueelta kolmen maan edustajia ilman valoja luotettuun tilaan keskustelemaan, niin siinä keskeisintä loppupelissä on se, että saat ne osapuolet puhumaan. Et tavallaan mun kokemus siitä prosessista ... niin se minun oma keskeisin rooli oli saada niinku, itseni hiljaiseksi ja muut puhumaan, mikä on, ainakin ennakkoon ni tuntu hyvin haastavalta. Ajatus oli se, että itsellä pitäisi olla kamalasti tietoa alueesta, pitäisi olla ratkaisuita ja niin edelleen. (H5)

Haastatteluaineiston perusteella fasilitointiin vaikuttaa liittyvän vahvasti tietynlaisen tilannetajun ja herkkyyden hallitseminen. Mitkä ovat kussakin tilanteessa keskeisimmät tavoitteet, ja miten rauhanvälittäjä voi omalla toiminnallaan mahdollisimman tehokkaasti tukea tavoitteen pääsemistä? Toisessa tilanteessa edellytetään luovien ratkaisujen ehdottamista, toisessa viestien välittämistä reilusti, ja kolmannessa passiivisemmän roolin omaksumista, jotta osapuolet pääsevät keskustelemaan keskenään.

Taito ja kyky toimia puheenjohtajana tuli myös esiin haastatteluissa. Puheenjohtajan ominaisuudessa rauhanvälittäjältä vaaditaan niin teknistä taitoa johtaa puhetta kuin ”pehmeämpiä” taitoja varmistettaessa esimerkiksi, että kaikki pääsevät ääneen tai varmistettaessa, ettei yksi osapuoli ota suhteettomasti tilaa muiden kustannuksella. Yksi haastateltava tiivistä tämän osaamiskokonaisuuden ”sirkuksen pyörittämiseksi”.

Pitää huomata, että jos joku menee tietyn pitkälle, niin sitten pitää ehkä sanoa, että hei, että hyvä, että nyt kuunnellaankin sitten toista osapuolta tässä välissä hetki. Että ei anna mennä vaikkapa liian pitkälle niin, että yksi osapuoli pääsee

paaluttamaan niitä omia ajatuksiaan, eikä toinen koe, että on tullut kuulluksi. Eli se on siinä sitten sen rauhanvälittäjä, fasilitaattori, tai mikä se termi onkaan millä sitä henkilöä kutsutaan, joka pyörittää sitä sirkusta, niin se miten se rytmittää ja mahdollistaa niin, että kaikki tulevat yhtä lailla kuulluksi. (H5)

Ylläolevassa sitaatissa tuotiin myös esiin rytmittämisen termi. Tällä haastateltu tarkoitti erityisesti rauhanvälittäjältä vaadittavaa taitoa varmistaa, että kaikki tulevat kuulluksi, ja kaikki saavat mahdollisuuden tuoda omat näkemyksensä esiin. Tämä voi tarkoittaa esimerkiksi keskeyttämistä tai puheenvuoron suoraan antamista henkilölle, joka ei välttämättä ole päässyt ääneen.

Toinen haastateltava kutsui rauhanvälittäjää ”kuoronjohtajaksi”. Näissä esimerkeissä korostuu passiivisuuden sijaan rauhanvälittäjän aktiivinen rooli. Tarvittaessa tulee toimia rohkeasti ja jämäkkäästi. Tämä tuotiin esiin myös ikään kuin vastapainona ainoastaan kuuntelemiseen keskittymiselle.

Auktoriteetti, että semmoinen tietty jämäkkyys, eli semmoinen kyky myös pitää se keskustelu, ylläpitää se keskustelu, mutta myös toimia tavallaan sen keskustelun tavallaan, kuoronjohtajana tarvittaessa. Rohkeus, valmius, kyky asettamaan niitä rajoja. Sanomaan suoraankin. Vaikka on tärkeää, että kuuntelee, niin ei voi olla ihan koko ajan loppuun saakka esimerkiksi vain myötäilevä. (H6)

Rauhanvälittäjä joutuukin aineiston perusteella jatkuvasti tasapainoilemaan kuuntelemisen ja aktiivisuuden välillä. Olennaista on tunnistaa, mitä neuvottelu ja osapuolet kussakin hetkessä kaipaavat rauhanvälittäjältä.

Rauhanvälittäjältä kerrottiin edellytettävän tilannetajua ja ymmärrystä, missä vaiheessa asia on kypsä keskusteltavaksi tai ratkaistavaksi, vaikka se voisi edellyttää rauhanvälittäjältä ”venyttämistä”. Tässä olennaisena seikkana tuotiin erityisesti oikea-aikaisuus, jotta ajankäyttö neuvotteluissa voisi olla mahdollisimman tehokasta. Milloin ollaan lähellä ratkaisua, ja milloin on todettava, ettei yhteistä ratkaisua ole tässä vaiheessa vielä mahdollista löytää.

Kyllähän välillä on sellaista, että venytetään niin pitkälle ja sit huomataan, että tän pidemmälle sitä nyt ei pysty venyttämään, että tähän se niinku jää. Et siin tavallaan se luottamus syntyy, tietysti siitä kuuntelusta ja tämän tyyppisistä. Mutta kyllä sille neuvottelijalla pitää olla myös se kyky lähteä viemään sitä tilannetta, ja lähteä venyttämään sitä tilannetta. Aina se ei, joskus se onnistuu, aina se ei onnistu. (H8)

Yhtenä esimerkkinä keskustelun ohjaamisessa ja eteenpäin viemiselle tuotiin kysymysten esittäminen. Kysymysten esittäminen nähtiin olevan rauhanvälittäjän toimiessa mahdollistajana ja fasilitoinnin ytimessä. Kysymysten esittäminen on samaan aikaan rauhanvälittäjältä aktiivisen roolin ottamista, ja samaan aikaan tilan antamista osapuolille löytää ratkaisut kysymyksiin. Rauhanvälittäjä ei suoraan ehdota ratkaisua, mutta voi kysymyksenasettelulla vihjata mistä yhteinen sävel voisi löytyä.

Tietysti tämä kysymys, kun tuli sen sanan sanottua, niin se on yksi keskeinen asia, että aika usein voi kysymyksillä päästä hyvin eteenpäin. Tämähän on varmaan kaikkialta tuttua tällaiset niin sanotut jotkut voimakysymykset, että miten sä sitten ohjaat sitä keskustelua kysymyksillä sellaiseen oikeanlaiseen suuntaan. (H5)

Yksi haastateltava toi esimerkkinä ”looping”-tekniikan, jossa yhdistyy kuunteleminen, fasilitointi ja keskustelun eteenpäin vieminen. Loopingilla haastatteleva tarkoitti keskustelutekniikkaa, jossa toistetaan omin sanoin mitä toinen on sanonut, varmistetaan onko itse ymmärtänyt asian oikein ja mahdollisesti esittää eteenpäin suuntautuvan jatkokysymyksen.

Ja sitten aika paljon kaikkia näitä tekniikoita, esimerkiksi tämmöistä, en löydä sanaa suomeksi, mutta vaikka looping, että joku sanoo, niin sanot, sinä nyt sanot siis näin, ja sinä sanot näin, ja siinä löytyy paljon tämmöisiä, miten keskusteluita viedä eteenpäin, mutta siinä luottamuksessa kyllä tää semmonen kunnioitus, tasapuolisuus ja kuuntelu. (H6)

Toisena esimerkkinä fasilitointitekniikasta tuotiin osapuolten vastuuttaminen. Vastuuttamiseen liitettiin se, mihin välittäjänä on mahdollisuus vaikuttaa ja mihin ei. Rauhanvälittäjä ei voi tahtoa rauhaa osapuolten puolesta. Rauhanvälittäjä voi tehdä kaikkensa, mutta vastuu kestävästä rauhasta on joka tapauksessa aina viime kädessä konfliktin osapuolilla. Rauhanvälittäjä voi kuitenkin pyrkiä omalla toiminnallaan varmistamaan sitoutumisen pitkäjänteiseen rauhaan esimerkiksi mahdollisimman selkeällä vastuutuksella rooleista ja odotuksista kullekin osapuolelle tulevaisuudessa.

Ylipäänsä se sitouttaminen sekä siihen keskusteluun että aiheisiin, että siihen jatkoon, siihen seuraamaan. Kuka tekee mitäkin ja koska me päästään, ja mistä meidän täytyy sopia seuraavaksi, millä tavoin, miten sitä toimeenpannaan. (H6)

Osapuolten sitouttamiseen ja haluun suostua kompromisseihin, työkaluksi esitettiin myös ”porkkanaa ja keppiä”. Rauhanvälittäjän tunnistaessa neuvottelujen reunaehdot, osapuolten keskeisimmät tavoitteet ja mahdolliset yhteisen edun yhtymäkohdat, voidaan hahmottaa

mahdollisia kannustimia, joiden motivoimana voidaan vastaavasti joustaa jossakin toisessa asiassa. Vaikka porkkana ja kannustimet tuotiinkin ensisijaisena keinona, vaihtoehtoisena toimintatapana kerrottiin myös kepin ja painostuksen käyttämistä.

Käytän tässä nyt vähän ehkä kulunutta ilmaisua, mutta keppi ja porkkana, siinä on tätä keinovalikoimaa välittäjälle. Mieluiten kannattaa tietysti porkkanaa käyttää, vaikka että saadaan osapuolet hyväksymään jokin asia. Ja joskus sitten keppiäkin. Eli siis, kun tiedetään mitä osapuolet haluavat ja tavoittelevat, ne voidaan kääntää porkkanaksi tai kepiksi. Jos suostutte tähän, saatte porkkanan. (H7)

Rauhanvälittäjän ”visiosta” tai sen tarpeellisuudesta etukäteen haastateltavat puhuivat kaksijakoisesti. Osa haastateltavista näki sen hyödylliseksi ja tarpeelliseksi, että rauhanvälittäjällä on omakin ajatus tai skenaariota mielessä, mitä tavoitellaan ja miten sinne päästään.

Tälle vastakkainen näkemys tai lähestymistapa tuotiin esiin myös. Tällöin ajateltiin ja luotettiin, että ratkaisut nousevat esiin keskusteluiden edetessä, eikä suunnitelmallisuudelle etukäteen tuotu esiin merkittävänä tekijänä.

Pitää olla omassa päällä semmoinen tietty visio kuitenkin, että mihin voisi mennä ja miten sinne voisi päästä. (H6)

Hirveän monella on valmiita konsepteja päässä. Mä en oo koskaan niihin oikein uskonut. Et niitähän voi piirtää jossain piirrustuspöydällä, ja ajatellaan et näin tän konfliktin pitäisi ratketa. Mut ei se välttämättä tuu. Tai siinä ne detaljien määrä on ihan valtava, mikä tulee sellaisissa just muistijälki, osapuolten muistijälki. (H8)

Fasilitointiin liittyen tuotiin myös esiin neuvotteluihin liittyvät tekniset valmistelut ja ”koreografian” suunnittelu ja toteutus. Tekniset valmistelut voivat liittyä esimerkiksi fyysiseen tilaan liittyviin kysymyksiin huonekaluista ja niiden asettelusta lähtien. Tällöin voi esimerkiksi pyrkiä huomioimaan avoimeen dialogiin kannustavat tai ohjaavat järjestelyt siten, että ihmiset pystyvät samanaikaisesti näkemään mahdollisimman monen, havainnoimaan muiden reaktioita ja ilmeitä tai ottamaan katsekontaktia muihin. Teknisiin valmisteluihin liitettiin myös agendan, aikataulun ja ruokailujen valmistelu.

Voi tehdä mahdollisimman paljon miettiäkseen ja yrittää luoda ne puitteet, missä tavataan, miten tavataan, mikä on se tila, ketkä siellä tilassa on, aloitetaanko yhteisellä aterialla. Ihan niin kuin koko se koreografia, kaikki nää tilat. (H6)

Haastateltavien mukaan ennakkoviestinnällä on myös keskeinen merkitys neuvotteluiden sujuvuuden, tehokkuuden ja onnistumisen kannalta. Kertomalla etukäteen mahdollisimman

avoimesti ja selkeästi käytännön järjestelyistä, keskusteltavista asioista ja muusta olennaisesta samanaikaisesti helpotetaan osapuolien työtä ja valmistautumista, ja voidaan valaa luottamusta itse rauhanprosessille.

Myös se sellainen ennakkoviestintä, ihan kirjallisesti, että on osapuolten välillä, että näistä puhutaan ja näistä puhutaan. Ja sehän on keino myös rakentaa sitä luottamusta siihen prosessiin, että tämä on oikeasti meitä varten ja tämä tukee meitä. (H6)

Rauhanvälittäjän tehtävä nähtiin ensisijaisesti mahdollistajana. Samaan aikaan kuitenkin kerrottiin rauhanvälittäjältä odotettavan myös kykyä tuoda itse uusia ideoita ja ehdotuksia tilanteessa, jossa osapuolet eivät vaikuta itse tuovan esiin ratkaisuvaihtoehtoja. Rauhanvälittäjän ehdotukset eivät välttämättä tarvitsekaan olla täydellisiä ja lopullisia ratkaisuja, mutta voi auttaa osapuolia pääsemään eteenpäin keskustelussa esimerkiksi jalostaen tai jatkaen rauhanvälittäjän ehdotusta. Ulkopuolisen näkökulma nähtiin näissä tilanteissa arvokkaana. Ulkopuolelta koettiin voitavan nähdä jotain, mitä sisäpuolelta ei havaitakaan. Tähän tilanteeseen liitettiin myös luovuuden kykyä.

Se on sellaista luotsaamista, että johdatetaan keskustelua sellaisille urille, mistä osapuolet itse voisi keksiä ne ratkaisut. Mutta vaatii myös herkkyyttä tai pelisilmää nähdä, nyt ei osapuolet enää pääsekään eteenpäin, vaan kaivataan ulkopuolisen näkökulmaa. Siinä voi sitten tarjota ideoita. Ehkä siinä jotain sellaista luovuutta tarvitsee tai voi osoittaa. (H7)

Eräs haastateltava kertoi esimerkistä luovuuden hyödyntämisestä vertauskuvan avulla. Konfliktin osapuoli piti heille osoitettuja korvauksia liian pieninä suhteessa mitä oli tuhoutunut.

Sit mä sanoin, no ajatelkaa tätä rauhaneuvottelua tämmöisenä kamelivarkauskeis- sinä. Että sata kamelia on mennyt ja viisikymmentä tarjottaisiin takaisin ja tässä olisi tämä tarjous. Sitten he päätti sen kamelivarkausvertauksen kautta, päätti, päätyivät siihen, että ottavat korvaukset vastaan. Hyväksyivät sen. (H8)

Kamelivertauskuvan käyttäminen onnistui, ja osapuoli hyväksyi tarjouksen korvauksista. Vertauskuvaa käyttämällä haastateltava sai osapuolen tarkastelemaan tilannetta eri näkökulmasta abstraktimmalla otteella.

Haastateltavien mukaan tarpeen tullen täytyy myös pystyä vaihtamaan omaa taktiikkaa tai omia toimintatapoja, jos vaikuttaa siltä, ettei asiat etene. Fasilitointiin liittyy myös haastatte- luissa esiin tullut huomio, missä järjestyksessä asioita on tarkoituksenmukaisinta käsitellä.

Tämä on tosi vaikea selittää, mutta tavallaan, että voit tuoda jonkun asian heti pöytään vaikka. Se on yks tapa. Tai sä alat heti, tässä on tää vaikee kysymys. Tai sä voit käyttää tunnin puolitoista siihen, että kuunnellaan kaikkien ajatuksia ja näkökantoja, ja sitten kun tuntuu, että nyt tämä hetki on kypsä, niin sitten lävyyttää sen vaikeimman kysymyksen siihen pöytään. (H5)

Ongelmanratkaisutaitoja haastateltavat kertoivat tarvittavan niin pienten yksityiskohtien hioimisessa ja oikeiden sanamuotojen löytämisessä, mutta myös kokonaisuuden hahmottamisessa ja suuren rauhan ratkaisun löytämisessä. Yksi haastateltava näki rauhansopimusprosessin olevan joukko pienempiä ja isompia ongelmanratkaisuhaasteita.

Ongelmanratkaisutaidot, kyllä niillekin voi olla kysyntää. Kaikenlaisia erikoisia ratkaisuja kyllä näkee. Mutta kyllä sellainen tarvittaessa kyky loogisesti päättelämään tai löytämään niitä ratkaisuja paikoista, mistä muut eivät olekaan tajunneet, voi olla ratkaisevaa. (H4)

Tätä tuloslukua yhteen vetäen rauhanvälittäjän toimiessa fasilitaattorina korostuu rauhan mahdollistaminen sekä perimmäinen syy, miksi rauhanvälittäjää on ylipäänsä tarvittu konflikteja ratkaisemaan. Yksinkertaistaen sanottuna rauhanvälittäjää ei tarvita, jos konfliktin osapuolet pystyvät sopimaan rauhasta ilman ulkopuolista tukea. Samaan aikaan kuitenkin korostuu se, että rauhanvälittäjä auttaa neuvottelevia osapuolia itse löytämään ratkaisut. Fasilitoinnin ytimessä on neutraalius, reiluus, ennakointi, tilannetaju, yhteisten etujen tunnistaminen sekä erilaiset fasilitointitekniikat. Fasilitoinnista puhuttaessa korostui niin rauhanvälittäjän työn teknisempi puoli esimerkiksi sopivia sanamuotoja sopimukseen kirjatessa kuin abstraktimpi rooli mahdollistajana.

4.2.5 Viestinnän hallinta

Haastateltavat kokivat rauhanvälityksen ja neuvottelutilanteiden olevan paineistettuja ja stressaavia tilanteita. Panokset ovat korkealla ja viime kädessä voidaan joko säästää ihmishenkiä tai epäonnistua siinä. Tämän vuoksi rauhanvälittäjällä tuleekin olla haastatteluiden perusteella erinomainen paineensietokyky sekä kyky hallita omaa toimintaansa, tunteitansa, viestintäänsä myös paineistetussa ja stressaavassa olotilassa. Haastateltavat korostivat myös kärsivällisyyden suurta merkitystä prosessien edetessä hitaasti ja kestävästi joskus jopa vuosia. Kärsivällisyyttä koettiin tarvittavan myös itse neuvottelutilanteessa. Haastateltavien mukaan

tähän sisältyy myös omien tunteiden hallinta, rauhallisuus yllättävissä tilanteissa ja kyky toimia tehokkaasti sekä tarkoituksenmukaisesti paineesta tai stressistä huolimatta.

Haastateltavien mukaan tunteiden hallinta on hyvin olennainen taito rauhanvälittäjänä toimiessa. Täytyy pystyä ”sulkemaan korvansa tunnereaktiolta”. Haastateltavat kokivat onnistumisen rauhanvälittäjänä edellyttävän kykyä toimia tehokkaasti tilanteessa, vaikka omassa kehossa ja mielessä olisi päällä voimakaskin tunnereaktio. Tätä selitettiin siten, että on tiedostettava omien vaikutusmahdollisuuksien rajallisuus ja pidettävä mielessä pitkän aikavälin tavoite. Tämä ei kuitenkaan tarkoittanut haastateltavien mukaan sitä, että rauhanvälittäjän täytyisi unohtaa tai sivuuttaa konfliktin realiteetit, sodan aiheuttama kurjuus ja ihmisten kuoleminen kentällä.

Siinä täytyy olla valmis kovittamaan ja sulkemaan korvansa joiltakin tämmösiltä tunnereaktioilta. Sitä ei voi lähteä vetämään millään tavalla tunteella, vaikka tietää tietysti, että tässä on nyt kysymys ihmisistä ja niiden elämästä ja on kurjuutta ja kaikkea, mitä näkee siellä kentällä sitten ja yrittää auttaa ja muuta. Pitää ymmärtää se, mikä se rajoite on, että sä voit lähteä tukemaan sitä paikallista väestöä. Haluaisit tehdä mahdollisimman paljon niiden hyväksi, mutta kun sun toimintamahdollisuudet siinä ympäristössä eivät ole sellaiset, että sä voisit yksin sen asian ratkaista. (H1)

Haastateltavat puhuivat itsehillinnästä, ”compositionista”, rauhallisuudesta, stabiiliudesta ja loogisuudesta. He korostivat muun muassa sitä, ettei rauhanvälittäjän roolissa voi näyttää voimakkaita tunnereaktioita ulospäin. Sen sijaan hyveenä nähtiin, jos rauhanvälittäjä pystyy säilyttämään rauhallisuutensa, vaikka neuvotteluissa tulisikin yllättävä käänne tai muut keskustelun osapuolet osoittaisivatkin tunteitaan voimakkaasti ulospäin.

On tullut eteen, joo. Minulla on sellainen tunne, että mitä paremmin pystyy pitämään oman sellaisen, onkse nyt niinku, composition, että ei näytä sitä, että menee ihan pois raiteeltaan itse. Eli pysyy stabiilina, loogisena. Jos tulee hyvinkin yllättävä käänne siinä keskustelussa, niin se voi olla hyvinkin epäsuosiollista, jos antaa sen tilanteen heittää sut itsesi ikään kuin ihan sivuraiteelle. Pitää jotenkin ensinnäkin... Tää liittyy tähän nonverbaaliseen viestintään. Kyllähän se tosi herkästi näkyy ulospäin. Et hetkinen, nyt toi kaveri joutui ihan pois, niinku tippu kärryiltä, tai joutui liian isoihin saappaisiin tai mitä se onkaan, mutta et pystyy näyttämään sen siinä hetkessä, että tämä homma on sulla hallussa ja vaikka tulee joku isompi muutos, niin tästäkin selvittää. Niinku rauhallisuus. (H5)

Rauhanvälittäjän tehtävään asetettiin odotuksia tilanteen hallinnasta. Tilanne tulee olla rauhanvälittäjällä hallinnassa ulkopuolisista tekijöistä riippumatta. Panosten ollessa niin sanotusti

korkealla, rauhanvälittäjältä odotettu rauhallisuus nähtiin korostuvan entisestään. Rauhanvälittäjältä vaadittiin kykyä esimerkiksi tunteidenkin kuumentuessa pitää keskustelu asioissa, joihin neuvotteluissa voidaan ylipäänsä vaikuttaa.

Osa haastateltavista toi kuitenkin esiin, ettei tunteiden tai viestinnän hallinta tarvitse tarkoittaa täydellistä tunteiden piilottamista tai tukahduttamista. Osan mielestä voi olla strategises-tikin järkevää näyttää tunteitaan, esimerkiksi turhautumista, surua ja empatiaa oikeassa hetkessä. Tällä koettiin voitavan tuoda myös rauhanvälittäjän inhimillisyyttä esiin, millä nähtiin olevan positiivinen vaikutus esimerkiksi luottamuksen rakentamisessa. Vastaavasti positiivisten tunteiden esittämistä, kuten ilon tunnetta onnistumisten yhteydessä voi olla tarkoituksenmukaista osoittaa avoimesti. Tässä korostuukin se, että tunteiden ja viestinnän hallinta nähtiin tiedostettuna ja säänneltynä prosessina. Rauhanvälittäjän tulee tiedostaa milloin kannattaa näyttää tunteita ja milloin ei.

Haastateltavien mukaan rauhanvälittäjältä vaaditaan poikkeuksellista kärsivällisyyttä. Kärsimättömyys sen sijaan nähtiin epätarkoituksenmukaisena. Kärsivällisyys nousi esiin puhuttaessa niin käytetystä ja varatusta ajasta kuin myös ”samojen argumenttien kuuntelemista” kärsivällisesti.

Siihen pitää asennoitua ja panostaa, että on kaikkien kanssa riittävästi aikaa. On aikaa keskustella ja kuunnella ne argumentit, vaikka ne tulisi kymmenennen kerran ne samat argumentit, mutta käydä läpi niitä. Sit sieltä löytyy aina ehkä joku uusi elementti, josta huomaa, että kyl täällä on valmis oppimaan koko ajan uutta.
(H1)

Yksi haastateltava käytti ilmaisua ”lehmänhermot” korostaessaan kärsivällisyyden merkitystä. Vaikka neuvottelevien osapuolten hermot voivat pettää, samaa ei koettu voivan tapahtua rauhanvälittäjälle. Rauhanvälittäjän hermojen pettäminen tarkoittaa epäonnistumista ja on signaali siitä, ettei rauhanvälittäjä voi toimia tehtävässään onnistuneesti. Kärsivällisyydellä tarkoitettiin myös sitä, että rauhanvälittäjän on pystyttävä ”jättämään omat jutut” neuvotteluiden ulkopuolelle, ja kyettävä keskittymään täydellisesti tehtävänsä rauhanvälittäjänä.

Monet neuvottelijat kaatuu tähän kärsimättömyyteen, koska samaan aikaan kuolee ihmisiä. Ollaan konfliktissa. Niin se voima, mikä sulla pitää olla sen kellon pysäyttämiseen. Et sä tavallaan annat kaiken ajan. Sulla ei oo minnekään kiirettä. Annat kaiken ajan, jätät ne omat jutut tuonne ja muuta. Se on semmonen, mihin

kaikkien hermot ei kestä sitä tilannetta. Monilla neuvottelijoilla se, että neuvottelijan hermot pettää, on se ensimmäinen. Tietysti joskus näiden osapuoltenkin hermot voi pettää, mut sen neuvottelijan lehmänhermot ovat ihan A ja O. (H8)

Yhtenä näkökulmana tuotiin esiin myös mahdollinen tilanne, jossa syntyy erimielisyyksiä rauhankäyttäjän ja neuvoteltavan osapuolen kanssa. Vaikka rauhankäyttäjän roolille ensisijaisesti asetettiin puolueettomuuden, neutraaliuden, reiluuden ja oikeudenmukaisuuden kriteerejä, erimielisyyksiä voi tästä huolimatta syntyä ja esiintyä. Olennaisena tässä tilanteessa nähtiin, että yhteistyön sujuminen täytyy olla mahdollista erimielisyyksistä huolimatta. Tähän liittyen suomalainen keskustelukulttuuri ja maine nähtiin etuna rauhankäytön kontekstissa. Haastateltavat kertoivat, että suomalaisilla on rauhallisuuteen, dialogiin ja tasapainoon tähtäävä maine kansainvälisesti.

Kyllä se tämmönen suomalainen rauhallinen ja keskusteluun ja tasapainoon pyrkivä toimintalinja. Sille olisi kyllä käyttöön erilaisissa ympäristöissä, kansainvälisissä järjestöissä, diplomatiassa ja tietysti tässä rauhankäytössä. (H1)

Haastateltavat kertoivat myös, että osapuolilla voi olla neuvotteluissa tietoinen taktiikka saada aikaan muissa osapuolissa tunnepitoinen ”primitiivireaktio” aikaiseksi. Tämän nähtiin olevan olennaista tiedostaa, jotta sitä pystyy itse vastustamaan omassa reaktiossa tai toiminnassaan.

Joskus olen nähnyt, että aivan selvästi, neuvottelutaktiikkana tai jonain, on yritetty saada tällainen primitiivireaktio esiin toisesta. Sanoisin, ettei siihen kannata langeta, vaan säilyttää oma rauhallisuus, pysyä kärsivällisenä. (H2)

Haastateltavat kertoivat, että Suomen historia ja tarina on toiminut onnistuneesti esimerkiksi, miten kestävä rauha on mahdollista saavuttaa vaikeissa tai epätodennäköisiltä vaikuttavissa tilanteissa. Aina Suomenkaan tarinaan vertaaminen ei kuitenkaan toiminut. Yksi haastateltava kertoi pitkällisesti esimerkistä, jossa neuvottelun osapuoli käänsi haastateltavan kertoman esimerkin Suomesta odottamattomasti. Sheikki ei ottanut Suomen esimerkkiä vastaan osoituksena kestävä rauhan onnistumisesta, vaan tarjoutui antamaan sotilaita Suomelle Karjalan takaisinvaltaukseseen.

Sitten koitin [sheikille] puhua rauhanmahdollisuudesta. Käytin Suomea esimerkkinä ja kerroin Karjalasta. [Jouduttu lähtemään evakkoon], ja on menetetty se alue Venäjälle, tai Neuvostoliitolle ja Venäjälle. Puoli miljoonaa ihmistä evakuoitiin, mutta sitten tuli pysyvä rauha tänne rajalle. Ja sit [sheikki] katsoi kummissaan, että

sehän kuuluu teille se Karjala. Et joo, se kuuluu meille, mut me menetettiin se rauhansopimuksessa. Niin niin, mutta niinkun Jumalan edessä, sehän on teidän. Vai väitkänsä niinku toisin? No, vaikea kysymys. Sit hän sanoi, että lähdetään ottamaan se takasin. Et häneltä saa miehiä. Et hän antaa, hän tulee mielellään tukemaan. Et tämmönen vääryys on tapahtunut, se täytyy ensin korjata, ennen kuin korjataan mitään täällä [sheikin omassa maassaan]. Niin hän tavallaan keikautti sen asian takaisin mun syliin, sen esimerkin, jota mä olen käyttänyt [aiemmin onnistuneesti]. (H8)

Viestinnän hallinnan merkitys korostui juurikin vastaavanlaisissa yllättävissä tai odottamattomissa tilanteissa. Esimerkiksi jyrkkien fundamentalistien kanssa toimiessa fundamentalismi voi esiintyä yllättävillä tavoilla, joita voi olla haastavaa edes tietää tai tiedostaa etukäteen. Alla olevassa sitaatissa haastateltava puhuu varovaisuuden merkityksestä näissä tilanteissa.

Niissä tilanteissa ehkä, kun näiden kaikkien jyrkimpien ihmisten kanssa on ollut tekemisissä, niin joutuu olemaan tosi varovainen siitä, että miten tulkitaan tilanteita ja miten eri asioita nähdään. Ja heidän suhteensa sitten toisiin, niin fundamentalismin on todella, ne ilmenemismuodot on, voi olla meidän kannalta yllättäviä. (H8)

Haastatteluissa tuotiin esiin myös mahdollisuudesta, miten neuvotteluiden aikana tapahtuvan jokin merkittävä globaali tapahtuma voi vaikuttaa neuvotteluiden dynamiikkaan huomattavasti. Esimerkiksi laaja luonnonkatastrofi, terrori-isku tai jonkin toisen konfliktin eskaloituminen nähtiin voivan vaikuttaa suoraan myös käsillä oleviin neuvotteluihin.

Jos vaikka ulkopuolella missä tahansa maailmassa tulee jotain, vaikkapa tuhoisa isku jossain tai paljon henkiä vaatinut hirmumyrsky. Se vaikuttaa suoraan dynamiikkaan siellä neuvotteluissa, tai ei voi olettaa, että keskusteluita jatketaan vain samaan tapaan business as usual. Asetelma muuttuu täysin, ja siinä tarvitaan ihan erilaista taitoa sitten välittäjältäkin. (H4)

Haastateltavat kertoivat myös arvokkuuden ja korrektiuden merkityksestä, millä rauhanvälittäjä voi osoittaa kunnioitusta ja luottamusta. Vastaavasti korrektiuden unohtaminen tai sen puute nähtiin mahdollisena otettavan vastaan viestinä ja osoituksena kunnioituksen puutteesta, riippumatta onko se ollut tarkoituksena vai ei.

Korrektius, sen pitäisi säilyä rauhanvälittäjällä ihan tilanteesta ja tunteista riippumatta aina. Pitää olla korrekti, pitää olla kunnioittava. En nyt tarkoita, että pitää osata oikeat sanamuodot ja täydellinen englanti tai ranska. Tai no, sanamuodoilla joo on paljonkin merkitystä itse asiassa, ainakin tietyissä kulttuureissa. Suomessa tämmöinen puhuttelu tuntuu ehkä vieraalta, mutta muualla se on aivan olennainen. Ja jos sen unohtaa, voi helposti vaikeuttaa asioita itselleen. (H2)

Osa haastateltavista puhui myös epävarmuuden ja epäonnistumisen sietämisestä. Rauhanvälityksessä nähtiin olevan realiteetti, ettei välttämättä tavoitteeseen kestävästä rauhasta voida välttämättä päästä, vaikka rauhanvälittäjä olisi onnistunut omassa tehtävässään täydellisesti. Yksi haastateltava toi myös esiin, että rauhanvälittäjän tulee olla myös armollinen itseään kohtaan rauhanprosessin epäonnistumisen edessä.

Ehkä semmoinen henkilötasolla se, että just tämän hyväksyminen, että parhaansa voi tehdä ja tulee tehdä. Ja sitten se voi olla, että se on täysin riittämätöntä, että pitää olla siinä mielessä armollinen itselleen. (H6)

Haastateltavien mukaan neuvottelun osapuolet voivat tietoisesti myös testata rauhanvälittäjän rajoja vallankäytön välineenä. Eräs haastateltava kertoi esimerkistä, jossa neuvottelun osapuolen toimintaa voisi kuvata jopa näennäisesti lapselliseksi. Osapuoli asetti ja pyysi jatkuvasti uusia pikkutarkkoja vaatimuksia neuvotteluhuoneen huonekalujen järjestelystä. Pyynnöt saavuttivat jopa absurdin tason, kuten verhojen tuomista tilaan, jotta vastapuolen delegaatiota ei olisi tarvinnut nähdä ja puheoikeuden yksittäiseltä henkilöltä viemistä, jotta hänen ääntään ei olisi tarvinnut kuulla. Aluksi haastateltava suostui uudelleenjärjestelyihin, mutta tilanne saatiin lopulta keskeytettyä haastateltavan uhatessa kertoa tapahtumista YK:n pääsihteerille.

Mä ajattelin, että voi helvetti. Et niinku tässä tavallaan ollaan lähes lastentarhata-solla siinä, ettei olla samassa pöydässä, ei oo nähtykään sitä delegaatiota. Voidaan sanoa tavallaan, että vaikeita asetelmia. Kyl ne vaatii siis lehmänhermothan, jos puhutaan ominaisuuksista. Niin, lehmänhermot on aika olennainen asia. ... Ja sit siinä on myöskin se, että täytyy olla se kovuus sieltä. Useinhan se kovuus tulee siinä, kun vasta kun puristetaan sitä itse sopimusta, niin sit tulee ne uhkaukset. (H8)

Haastatteluaineiston perusteella rauhanvälittäjän viestinnän hallinta tarkoittaa tunteiden hallintaa, paineensietokykyä ja rauhallisuuden säilyttämistä tilanteesta ja omasta olotilasta riippumatta. Esimerkiksi vahvojen tunnereaktioiden esittäminen nähtiin signaalina siitä, ettei rauhanvälittäjä kestä paineistettua tilannetta eikä voi toimia tehtävässä menestyksekkäästi. Viestinnän hallinnan kerrottiin korostuvan rauhanvälittäjänä toimiessa lopullisten ratkaisujen säästäessä ihmishenkiä. Vastaavasti epäonnistuminen voi johtaa henkien menettämiseen. Rauhanvälitystyön merkityksellisyyden kerrottiin tekevän vuorovaikutustilanteista äärimmäisen stressaavia ja paineistettuja.

5 POHDINTA

5.1 Tulosten tarkastelu ja johtopäätökset

Tutkimustulosten perusteella rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisella nähtiin olevan väli-neellinen arvo. Vuorovaikutusosaamisen avulla rauhanvälittäjä voi saavuttaa työnsä tavoitteen kestävästä rauhasta. Samanaikaisesti haastateltavat tiedostivat rauhanneuvotteluiden ja rauhanvälityksen olevan ihmisten välistä vuorovaikutusta. Kaiken kaikkiaan rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaaminen koettiin olevan ratkaisevassa ja kokonaisvaltaisessa roolissa rauhanvälittäjän työssä.

Rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista voidaan tarkastella tarkoituksenmukaisemmin pie-nempiin osa-alueisiin jaettuna: rauhanvälittäjän henkilö ja henkilökohtaiset ominaisuudet, luottamuksen rakentaminen, kuunteleminen, fasilitointi sekä viestinnän hallinta. Näistä tärkeimpänä yksittäisenä vuorovaikutusosaamisen osa-alueena nousi esiin kuunteleminen. Li-säksi läpileikkaavana teemana nousee esiin rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen eetti-nen ulottuvuus rauhanvälittäjälle asetettujen odotusten oikeudenmukaisuudesta, rehellisyydestä, avoimuudesta ja puolueettomuudesta. Rauhanvälittäjän ammattitaidon voidaan nähdä linkittyvän vahvasti rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamiseen ja tulevan esiin vuorovaiku-tuksessa.

Haastatteluissa vaikutti, että haastateltavien oli helpompi keksiä esimerkkejä miten luotta-muksen voi menettää. Erilaisia esimerkkejä luottamuksen menettämisestä tulikin esiin selke-ästi enemmän kuin miten luottamusta voi rakentaa: joustamattomuus, substanssiosaamisen puute, osaamattomuus, puolueellisuus, varomattomuus lausunnoissa julkisuuteen ja niin edelleen. Yhtenä selityksenä tälle saattaa olla se, että luottamus menetetään nopeasti, jolloin syy-seuraussuhde toiminnan ja luottamuksen menettämisen välillä on selkeämmin tunnistet-tavissa. Luottamuksen rakentaminen sen sijaan nähtiin pitkäjänteisempänä ja hitaampana prosessina, jolloin voi olla haastavampaa osoittaa mistä yksittäisistä asioista luottamus on syn-tynyt pidemmällä aikavälillä.

Tutkielman tulosten perusteella ehdotan rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen käsit-teelle määritelmän: rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamista on rauhanvälittäjän tietojen ja henkilökohtaisten ominaisuuksien soveltamista, tarkoituksenmukaista ja tehokasta viestintää,

jonka tavoitteena on luottamuksen rakentaminen ja kestävän rauhan eettisesti mahdollistaminen vuorovaikutuksessa konfliktin osapuolten kanssa.

Rauhanvälittäjän tietoa on esimerkiksi konfliktin taustojen ja juurisyiden ymmärtämistä. Henkilökohtaisilla ominaisuuksilla viitataan rauhanvälittäjän kokemukseen, maineeseen ja persoonaan. Rauhanvälittäjän aiempi kokemus ja maine voidaan nähdä toimivan myös signaalina rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisesta. Tarkoituksenmukainen viestintä sopii tilanteeseen mahdollisimman hyvin ja edellyttää rauhanvälittäjältä tilannetajua, kuuntelemista ja oman viestinnän tietoista hallintaa. Tarkoituksenmukaisuuteen yhteen nivoutuvalla tehokkaalla viestinnällä päästään lähemmäksi rauhanvälittäjän työn tärkeimpiä tavoitteita luottamuksen rakentamisesta ja kestävästä rauhasta. Rauhanvälittäjä rakentaa luottamusta niin itsensä ja neuvottelevien osapuolten välillä kuin osapuoltenkin välille. Rauhanvälittäjä toimii kuitenkin ennen kaikkea mahdollistajana auttaessaan konfliktin osapuolia saavuttamaan rauhanratkaisun. Lisäksi rauhanvälittäjä toimii eettisesti viestiessään avoimesti, rehellisesti, puolueettomasti ja oikeudenmukaisesti.

Tuloksia verratessa aiempaan vuorovaikutusosaamisen tutkimukseen voidaankin löytää merkittäviä yhtymäkohtia ja samankaltaisuuksia.

5.2 Tutkimuksen arviointi

Kohtasin muutamia haasteita tutkielmaa tehdessä. Ensimmäinen haaste tuli esiin jo aineistonkeruuvaiheessa, kun kuvaukseen sopivia henkilöitä ei vaikuttanut löytyvän riittävästi haastateltavaksi. Lopulta sain kuitenkin yhteensä kahdeksan haastattelua, mikä mahdollisti tutkielman loppuunsaattamisen. Aineisto olisi kuitenkin ollut kattavampi, jos haastateltavia olisi ollut vielä muutama lisää. Tutkielman tuloksia voidaan pitää kuitenkin luotettavina ja yleistettävissä kertomaan tutkittavan joukon ajatuksista liittyen rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamiseen. Haastatteluaineistosta nousi selkeitä ja yhdenmukaisia teemoja enemmän kuin oli mahdollista käsitellä tässä tutkielmassa liittyen esimerkiksi rauhanvälittäjän ongelmanratkaisuun, luovuuteen ja rohkeuteen.

Tutkimustulosten analysointimetodi rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen osa-alueisiin jakaminen saattoi olla hiukan keinotekoinen, sillä tunnistin osa-alueiden olevan selkeästi päällekkäisiä, ristikkäisiä, tukevan toisiaan ja limittyvän toisiinsa. Esimerkiksi kuuntelemiseen liittyy vahvasti myös muun muassa fasilitointi, luottamuksen rakentaminen ja viestinnän hallinta. Myös tilannetaju oli useammassa eri osa-alueessa nouseva alateema. Metodია jäsentää tutkimusaineistoa ja -tuloksia voidaan kuitenkin silti pitää toimivana sen tarjotessa uutta tietoa tutkittavasta aiheesta. Tuloksia ja pienempiä osa-alueita analysoidessa oli olennaista samanaikaisesti pitää mielessä myös kokonaiskuva. Pienempiin osa-alueisiin jakaminen auttoi hahmottamaan rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen monitahoista ja kompleksista kokonaisuutta.

Kokonaisuudessaan tutkielmaa ei voida pitää kaiken kattavana totuutena rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisesta. Tämä tutkielma kuitenkin tarjoaa pohjaa jatkotutkimukselle, jossa voitaisiin hyödyntää erilaisia tutkimusmetodeja ja laajempaa otantaa.

5.3 Jatkotutkimus

Mahdollisia jatkotutkimuksen aiheita voisi olla esimerkiksi rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen käsitteleminen rajatummasta näkökulmasta. Erityisesti kuunteluosaaminen vaikuttaa mielenkiintoiselta ja hedelmälliseltä osa-alueelta. Tässä tutkielmassa useammat haastateltavat nostivat kuunteluosaamisen tärkeimmäksi yksittäiseksi vuorovaikutusosaamisen osa-alueista. Myös empatian ja tunteiden käsittelyn rauhanvälityksen kontekstissa voisi tarjota relevanttia uutta tietoa.

Myös muista tässä tutkielmassa tunnistetuista rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamisen osa-alueista syvällisemmän analyysin tekeminen voisi olla kiinnostavaa. Esimerkiksi minkälaisia tarkempia osa-alueita fasilitointiosaamisesta on tunnistettavissa?

Vuorovaikutusosaamisen tutkiminen rauhanvälityksen kontekstissa voisi olla kiinnostavaa myös kvantitatiivisesta näkökulmasta tai muilla kuin laadullisilla menetelmillä. Määrällinen tutkimusote rajattiin tässä tutkielmassa käytännön syistä ulkopuolelle, mutta esimerkiksi laajan kyselytutkimuksen rauhanvälittäjillä teettäminen ei ole mahdotonta. Kyselytutkimuksen voisi myös yhdistää laadullisiin menetelmiin.

KIRJALLISUUS

Abu-Nimer. (1998). Conflict Resolution Training in the Middle East: Lessons to be Learned. *International Negotiation*, 3(1), 99-116.

Ahtisaari, M. (2007). Lessons of Aceh peace talks. *Asia Europe Journal*, Springer, vol. 6(1), 9-14.

Ala-Kortesmaa, S. (2015). Ammatillinen kuunteleminen oikeudellisessa kontekstissa: Lectio praecursoria. *Prologi - Puheviestinnän vuosikirja 2015*, 166-173.

Ala-Kortesmaa, S., & Välikoski, T. R. (2023). Listening in court-connected mediations. *International Journal of Listening*, 38(3), 186–202.

<https://doi.org/10.1080/10904018.2023.2185244>

Ala-Kortesmaa, S. (2015) Professional listening in the legal context. Tampere: Tampere University Press.

Backlund, P. & Morreale, S. (2015). Communication competence: Historical synopsis, definitions, applications, and looking to the future. Teoksessa A. Hannawa & B. Spitzberg (Toim.) *Communication competence*. De Gruyter Mouton, 11–38.

<https://doi.org/10.1515/9783110317459>

Initiative Mediation Support Deutschland IMSD. (2019). Methodology and communication tools in peace mediation. Berlin: German Federal Foreign Office.

Eisenkopf, G., & Bächtiger, A. (2013). Mediation and conflict prevention. *The Journal of Conflict Resolution*, 57(4), 570-597. doi:10.1177/0022002712448910

Hannawa, Annegret F., and Brian H. Spitzberg. *Communication Competence*. 1st ed., vol. 22, De Gruyter, Inc, 2015, <https://doi.org/10.1515/9783110317459>.

Hartley, P. (1999). *Interpersonal Communication* (2nd ed.). London: Routledge.

<https://doi.org/10.4324/9780203019719>

Hargie, O., & Dawsonera. (2006). *The handbook of communication skills* (3rd ed.). London: Routledge.

Hellmüller, S., & Salaymeh, B. (2023). Multiparty mediation in a changing world: the emergence and impact of parallel processes to UN peacemaking in Syria and Libya. *International Journal of Conflict Management*. 35. 10.1108/IJCM-01-2023-0004.

Hirsjärvi, S., & Hurme, H. (2008). *Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö*. Helsinki: Gaudeamus Helsinki University Press.

Isotalus, P. (2017). *Mediapoliitikko*. Helsinki: Gaudeamus.

Laajalahti, A. (2014). *Vuorovaikutusosaaminen ja sen kehittyminen tutkijoiden työssä*. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.

Littlejohn, S. W. (2011). *Theories of human communication* (10th ed.). Long Grove, Ill: Waveland Press.

Lundgren, M., Stockholms universitet, Samhällsvetenskapliga fakulteten, & Statsvetenskapliga institutionen. (2016). Mediation in syria: Initiatives, strategies, and obstacles, 2011-2016. *Contemporary Security Policy*, 37(2), 273-288. doi:10.1080/13523260.2016.1192377

Nissinen, P., & Doty, A. (2014). *Rauhanvälitys – suomalaisia näkökulmia* Helsinki: Kansalaisjärjestöjen konfliktinehkäisyverkosto KATU.

Rickheit, G., & Strohner, H. (2008). *Handbook of communication competence*. Berlin: Mouton de Gruyter.

Spitzberg, B. H. (1983). Communication Competence as Knowledge, Skill, and Impression. *Communication Education*, 32(3), 323. <https://doi-org.lib-proxy.tuni.fi/10.1080/03634528309378550>

Spitzberg, B.H. (2015). Interpersonal Communication Competence and Social Skills. In *The International Encyclopedia of Communication*, W. Donsbach (Ed.). <https://doi-org.lib-proxy.tuni.fi/10.1002/9781405186407.wbieci078.pub2>

Tuomi, J., & Sarajärvi, A. (2018). *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi (Uudistettu laitos. ed.)*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Wall, J. A., & Dunne, T. C. (2012). Mediation research: A current review. *Negotiation Journal*, 28(2), 217-244. doi:10.1111/j.1571-9979.2012.00336.x

Wallensteen, P., Svensson, I., Humanistisk-samhällsvetenskapliga vetenskapsområdet, Uppsala universitet, Samhällsvetenskapliga fakulteten, & Institutionen för freds- och konfliktforskning. (2014). Talking peace: International mediation in armed conflicts. *Journal of Peace Research*, 51(2), 315-327. doi:10.1177/0022343313512223

Valkonen, T. 2003. Puheviestintätaitojen arviointi: näkökulmia lukiolaisten esiintymis- ja ryhmätaitoihin. Jyväskylän yliopisto. Jyväskylä Studies in Humanities 7.

Välikoski, T.-R., Pösö, T., & Huhtanen, R. (2020). Kuulemistilaisuus institutionaalisen vuoro-vaikutuksena lapsen huostaanoton valmisteluprosessissa. *Janus Sosiaalipolitiikan ja sosiaalityön tutkimuksen aikakauslehti*, 28(4), 323–340. <https://doi.org/10.30668/janus.89056>

Väyrynen, T., Lehti, M., Féron, É., Koopman, S. (2018). *Inclusive Mediation and Conflict Prevention: The Finnish Model*. Helsinki: Valtioneuvoston kanslia.

Wolvin, A.D. (2010). *Listening Engagement: Intersecting Theoretical Perspectives*.

Wolvin, A.D. & Cohen, S.D. (2012) An inventory of listening competency dimensions, *International Journal of Listening*, 26, pp. 64–66.

LIITTEET

LIITE 1 Haastattelurunko ja apukysymykset

Tämä haastattelu ja tutkimus kokonaisuudessaan on täysin luottamuksellinen prosessi. Haastattelussa ei kuitenkaan ole välttämätöntä keskustella salassa pidettävistä asioista tai luottamuksellisista tiedoista rauhanvälitysprosesseihin liittyen. Kaikki haastatteluaineisto ja -tallenteet poistetaan tutkielman valmistuttua. Lopullisesta tutkielmasta ei voi päätellä aineistoa varten haastateltujen henkilöiden identiteettiä.

Taustoitus

- Nimi? Ikä? Koulutustausta? Työtausta? Muu oleellinen tausta?
- Minkälaisia konflikteja tai muita tilanteita olet ollut välittämässä?

Rauhanvälitys prosessina

- Minkälaisia eri vaiheita olet havainnut rauhanvälityksen prosesseissa?
 - Minkälainen vuorovaikutus ja viestintä on tyypillistä kussakin vaiheessa rauhanvälittäjän ja osapuolten välillä?
- Kuvaile omin sanoin varsinaista rauhanvälityksen tilannetta tai tilaisuutta, johon konfliktin osapuolet ja rauhanvälittäjä ovat kokoontuneet neuvottelemaan.

Luottamuksen rakentaminen

- Minkälainen merkitys eri osapuolten välisellä keskinäisellä luottamuksella on kestävää rauhaa rakentaessa?
- Minkälaisilla keinoilla rauhanvälittäjä pyrkii rakentamaan luottamusta itseensä?
 - Minkälainen merkitys on rauhanvälittäjän aiemmalla kokemuksella, historialla, maineella ja suhteilla osapuoliin?
- Minkälaisilla keinoilla rauhanvälittäjä pyrkii rakentamaan luottamusta konfliktin osapuolten välille?

Rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaaminen

- Minkälaisia eri osa-alueita nimeäisit liittyvän rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaamiseen? (Esim. kuunteluosaaminen, empatia, neuvottelutaidot, ongelmanratkaisutaidot, luovuus, substanssiosaaminen, argumentointi, dialogin rakentaminen, fasilitointitaidot jne.)

- Miten rauhanvälittäjä hyödyntää nimeämiäsi osa-alueita rauhaa välittäessään?
- Ovatko jotkin osa-alueet huomattavasti merkittävämpiä kuin toiset yleisellä tasolla tai useammassa eri tilanteessa rauhanvälityksessä?
- Millä tavoin muuttuvat tilannetekijät vaikuttavat vaadittuun vuorovaikutusosaamiseen?
 - Minkälainen merkitys vuorovaikutuksen mukauttamisen taidoilla on?
- Miten itse määrittelisit käsitteen ”rauhanvälittäjän vuorovaikutusosaaminen”?

Viestinnälliset strategiat

- Minkälaisia erilaisia viestinnällisiä strategioita voidaan käyttää rauhanvälityksessä?
- Miten sovellettavasta strategiasta päätetään?
- Minkälaiset asiat vaikuttavat strategian valintaan?
- Miten ennalta suunniteltua strategiaa sovelletaan käytännössä?

Rauhanvälityksen erityispiirteet

- Minkälaisia erityispiirteitä olet havainnut rauhanvälityksessä olevan verrattuna muihin neuvottelu- tai sovitteluasetelmiin?

Rauhanvälitysprosessin tavoitteet

- Minkälaisia tavoitteita tai reunaehtoja neuvotteluille on asetettu etukäteen?
 - Neuvottelevien osapuolien näkökulmasta? Entä rauhanvälittäjän näkökulmasta?
- Miten tavoitteet tai reunaehdot on muodostettu?
- Millä muilla tavoin rauhanvälittäjä valmistautuu ennen rauhanneuvotteluiden alkua?
- Minkälaisia muita vuorovaikutukseen liittyviä asioita rauhanvälittäjän tulee huomioida, jotta rauhanvälitys voi onnistua?

Tavoitteiden saavuttaminen

- Kerro onnistuneesta rauhanvälitysprosessista, mikä rauhanvälityksessä onnistui?
- Kerro epäonnistuneesta rauhanvälitysprosessista, mikä ei onnistunut rauhanvälityksessä?
- Miten rauhanvälittäjän henkilökohtaiset tiedot, taidot ja vuorovaikutusosaamisesi vaikuttivat tavoitteiden saavuttamiseen?