



TAKTISK Selv en trænet forhandler Peter Keller-Larsen lærte meget på et kursus i forhandlingsteknik. Foto: Carsten Lauridsen

Forberedelse er alt for den gode forhandler

Klæd dig på med andet end taktik og skjulte dagsordener

Stemningen i mødelokalet er tæt. Grubpechef i TDC mobil Peter Keller-Larsen sidder over for tre jakkeseættede herrer fra et andet telekommunikations-

På hver side af bordet bliver kravene formuleret stadigt skarpere, og forhandlingerne begynder at køre i ring.

»Vi sad i hver vores skyttegrav, og ingen ville rykke sig. Vi forhandlede en større principiel sag, og den aftale, vi nåede, blev slet ikke så langsigtet, som den kunne have været,« fortæller han.

Selv om Peter Keller-Larsen er en trænet forhandler, fik oplevelsen ham til at tage et kursus i forhandlingsteknik.

Og det burde langt flere danske ledere gøre. Undersøgelser viser, at virksomhederne kan opnå langt bedre resultater, hvis deres udsendte er bedre klædt på til at manøvrere i mødelokalerne.

Abenhed er vigtigt

»Ledere herhjemme har ofte travlt, og de skærer ned på forberedelsen. De kunne vinde meget, hvis de var bedre

forberedt. Det kunne fortælle dem, hvor modparten vil hen, hvad hans motiver er, og hvor langt han vil gå,« siger Keld Jensen fra rådgivningsfirmaet Marketrwatch.

Abenhed er også vigtigt. Kommer forhandleren til møde med en skjult dagsorden, vil det ofte blive opdaget af modparten. Siden Peter Keller-Larsen har været på kursus i forhandlingsteknik, har han lært at se modpartens strategier.

Chok-effekt med ublu krav præller af på ham og salami-teknik, hvor modparten giver sig bid for bid, opdager han i dag hurtigt.

»Bare det, at jeg er bevidst om taktikkerne, gør, at modparten ikke kan bruge dem på mig,«

Hvad tabes på gyngerne, vindes på karrusellerne. Derfor skal forhandleren altid have flere alternativer, fordi det giver større chance for succes, fortæller lektor og underviser i forhandling på Copenhagen Business School Verner Worm.

»Forhandleren må ikke kigge for enøjet på egne resultater. Succes for modparten gavner ofte en selv,« siger han.

Tid betyder også meget for den gode aftale. I Asien og

mange andre steder betyder det sociale før og efter en forhandling alt for at få en ordre i hus.

»Danskere bliver ofte opfattet som fagligt kompetente, men tilbageholdende. Amerikanere og englændere

er meget direkte, mens japanere er mere indirekte. Der kan man vinde meget ved at kigge på kropssprog,« fortæller han.

Kristian Korne
kristian.korne@24timer.dk

FAKTA

Forhandler typer

■ Eftergivende:

Du er så eftergivende, at dit hensyn kan medføre et ringere resultat. Det er vigtigere for dig, at der er gode relationer, og du fokuserer på emner, hvor der allerede er enighed i stedet for punkter med uenighed. Du lader den anden part formulere forhandlingsresultatet.

■ Kompromissøgende:

Du opnår noget af det, du ønsker, og det gør din modpart også. I mødes på midten og opgiver hver især ønsker for at få noget andet til gengæld.

■ Samarbejdende:

Du er god til at spørge ind til individuelle og fælles interesser. Du er åben, du lytter, før du giver udtryk for egne

opfattelser, du udveksler ideer og oplysninger frit.

■ Konkurrerende:

Du lægger vægt på dine egne interesser på bekostning af relationen til forhandlingspartnere. Du konkurrerer for at sikre dine egne interesser, forsøger at overtale/overbevise modparten og udnytter den anden parts svagheder.

■ Undvigende:

Du undviger alt, der virker ubehageligt – både modparten og ubehagelige emner, undgår direkte konfrontationer, udsætter vanskelige eller ubehagelige forhandlinger, trækker dig ud af forhandlingen, selv om du godt kunne vinde.

Kilde: Dien

Karriere-coach

Marianne Thorsen

Pausen – det oversete arbejdsredskab



Det siges om Goethe, at han hver dag gik op på sit loftsrum i et

kvarters tid og lavede ingenting.

Han blev engang spurgt, hvad han så

også levere en bedre kvalitet end ellers.

Dette har man sandt på forskellige arbejdspladser, hvor man har indført

powermapping, altså en kort 20-minutters søvn midt på dagen eller meditation i arbejdstiden.

Prøv dig selv frem til, hvad der virker bedst for dig. Du kunne jo starte med disse forslag:

Næste gang du følger, du er kort fast i en problemsituation, så lad problemet ligge, mens du laver noget andet.

Tag en pause, før du følger dig helt udkørt. Læg dig ned og sov i 10-20 minutter, mediter – eller gør noget andet, der afslapper dig.

Rejs dig fra dit skrivebord, stræk dig og tag nogle dybe åndedrag.

Hvis du har mulighed for det, så løb en tur midt på dagen – eller gå bare en tur i frokost-pausen.



Nyt job

Tillæg til Morgenavisen Jyllands-Posten, Politiken og 24timer. Ansvarstævende chefredaktør: Poul Madsen, Udgivet af JP/Politikens Hus. Tryk: JP/Politikens trykkerier