



HAMMERSLAG

De dyreste køb på Lauritz.com siden sidst:



Finn Juhls Høvdinge-sofa i patineret naturlæder og Bangkok-teak. Sofaen er sandsynligvis ikke blevet fremstillet i mere end ca. 15 eksemplarer i alt siden 1949.

**Vurdering: 129.000 kr.**  
**Hammerslag: 90.000 kr.**



Michael Ancher. Olie på lærred. Interiør med ældre mand, som læser avis ved et vindue.

**Vurdering: 75.000 kr.**  
**Hammerslag: 80.000 kr.**



Arne Jacobsen. Seks stole (Giraffen) af mørkbejdet, formbøjet træ. Fremstillet hos Fritz Hansen til Royal Hotel i København.

**Vurdering: 88.000 kr.**  
**Hammerslag: 60.000 kr.**



MÅNEDENS MÆRkeligste

Cowboy-revolverbælte, Hollywood filmrekvisit, ca. 1940-50.

**Vurdering: 3.600 kr.**  
**Hammerslag: 4.000 kr.**

# Spar 40.000 kroner om året

Ved at bruge simpel forhandlingsteknik i dagligdagen er der mange skattefrie kroner, som bare venter på at blive samlet op, lyder budskabet i en ny bog.

**FORHANDLING** De fleste tror, at de kun er til forhandling, når de taler renter i banken eller er til lønforhandling hos chefen.

Det er imidlertid en stor misforståelse. Resultatet er, at vi snyder os selv for mange tusinde kroner. Faktum er, at vi har op til 10.000 forhandlinger om året, og ca. 80% af al kommunikation mellem mennesker kan karakteriseres som forhandling.

**Udvid rammerne**

Forudsætningen for at blive en god forhandler er kreativitet og forståelse for, at en forhandling ikke kun handler om penge. Det mener Keld Jensen, som er forfatter af Forhandlingshåndbogen, der udkom for nylig. Hele 70% af alle forhandlinger i danske virksomheder handler kun om kolde kontanter. Det er, ifølge Keld Jensen, ufatteligt primitivt.

Kreativiteten bliver en del af spillet, når forhandlingsrammen, dvs. kagen, som skal deles, bliver udvidet.

En lønforhandling vil pludselig handle om fx mere ferie, betalt efteruddannelse eller andre goder frem for blot flere penge. Ved at udvide rammen er merværdien blevet fundet, og den indeholder en gevinst for begge

parter. Pointen er, at ingen frivilligt giver en krone fra sig. Men kan man i fællesskab opfinde en krone ved forhandlingsbordet, er det en helt anden sag.

Allerede efter første sætning kan en forhandling være dømt til at blive en fiasko på grund af håbløs kommunikation. Man skal stræbe efter at undgå ultimatummer – især i en forhandling på jobbet eller steder, man ofte kommer. Der er sjældent konsekvenser bag dem, så det eneste, de gør, er at udstille svagheder og svække tilliden. Det samme gælder i øvrigt bluf.

**40.000 kroner årligt**

Keld Jensen har tidligere eksperimenteret med nybegyndere i forhandling. Engang bad han 45 studerende på en masteruddannelse gå ud og forhandle, enten privat eller arbejdsrelateret, på områder, hvor de aldrig havde forhandlet før.

På to uger formåede de privatforhandlende at forbedre deres privatøkonomi med 12.000 kroner i snit.

De 40.000 kroner, som han mener, at en gennemsnitlig dansk familie kan spare årligt, bygger på udregninger og studier af 25.000 forhandlinger.



Til daglig rådgiver Forhandlingshåndbogens forfatter Keld Jensen firmaer og offentlige institutioner om forhandling.

**FORFATTERENS GODE RÅD**

- Den gode forhandler spørger meget.
- Udvid forhandlingsrammen, og find merværdien.
- Vær opmærksom på dit kropssprog.
- Se situationen fra din modparts side.
- Lær af dine erfaringer.

» **Inden en forhandling skal du: sætte dig et mål, finde dit udgangspunkt og kende din smertegrænse.** «



**Forhandlingshåndbogen** er skrevet af Keld Jensen, partner og adm. direktør i Marketwatch Management. Han har tidligere udgivet flere bøger om forhandlingsteknik og kommunikation. Pris: 199 kroner i boghandler. (Aschehoug).