

Utforskning og kommunikasjon i forhandlinger

Grunnkurs i forhandlingskompetanse
Leksjon 5

Så er det arbeidsgiver sin tur til å komme ut

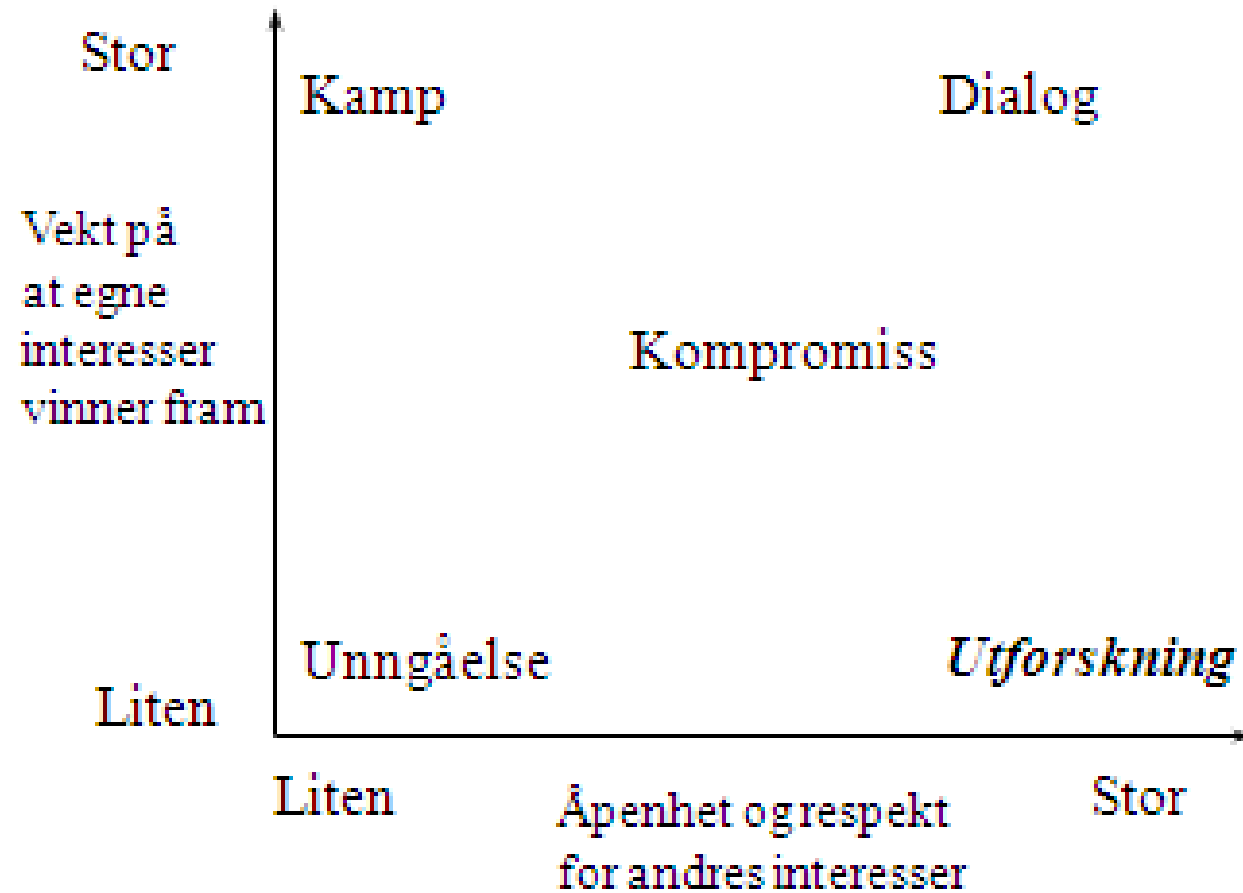


Dette er tidspunktet for å lytte og utforske

- Noen tror forhandlinger handler bare om å argumentere
 - det er vel så viktig å lytte og utforske.
- En klassisk feil i forhandlinger er å være for selvopptatt
 - kun tenke på hva man selv ønsker å si
- Dette er tida for å få arbeidsgiver ut i åpent lende
 - still spørsmål, prøv å avdekke svakhetene og se hvor løsningene kan ligge
- Forhandlinger handler om å *vinne den andre*
 - ikke vinne over den andre

Da må du også få tak på arbeidsgivers prioriteringer og argumenter – slik at du kan bygge bro

Vis interesse for arbeidsgiver – dette er ikke tida for å opponere



Ikke gå ned i skyttergraven – selv om du er uenig

- Vis interesse – vis at du lytter.
- Utforsk og still åpne spørsmål
 - Hold tilbake egne reaksjoner og motargumenter
- Få tak på hva som er de underliggende interessene bak tilbudet – hva er det viktig for arbeidsgiver å få til
- Hvilke signaler sender arbeidsgiver – om prioriteringer og hva som kan forhandles?
- Spør om argumentasjon og fakta for påstander som blir framsatt

Noen spørsmål for utforskning

- Hva ligger bak disse prioriteringene?
- Hva er begrunnelsen for dette?
- Hva ønsker dere å oppnå med dette?
- Hva innebærer dette?
- Kan dere utdype dette nærmere?
- Hva slags belegg har dere for dette?
- Hvordan forholder dette seg til lønnspolitisk plan?
- Hvordan anser dere at dette imøtekommer våre krav?

Dette bør dere få avklart når tilbudet legges fram:

- Hvor stor andel av potten er tilbudt oss?
- Hvor stor andel av potten er lagt ut totalt til hver av de andre fagforeningene?
- Hvordan forholder dette seg til den lokale lønnspolitikken?
- Hvordan har man valgt å møte våre krav?
- Er uorganiserte eller andre enn våre medlemmer inkludert i dette tilbudet?
- Er det noen arbeidstakere/medlemmer som ikke er omfattet av tilbudet?

Hvordan ta imot tilbudet?

- Si takk for tilbudet og si at dere vil komme tilbake når dere har fått studert dette nøyere
 - Du trenger ikke å kommentere på tilbudet der og da
- Hvis arbeidsgiver har kommet dere vesentlig i møte – gi uttrykk for at dere setter pris på det
- Hvis dere ønsker – kan dere sende noen generelle signaler – uten at dere blir konkret