

Utforskning og kommunikasjon i forhandlinger

Grunnkurs i forhandlingskompetanse
Leksjon 5

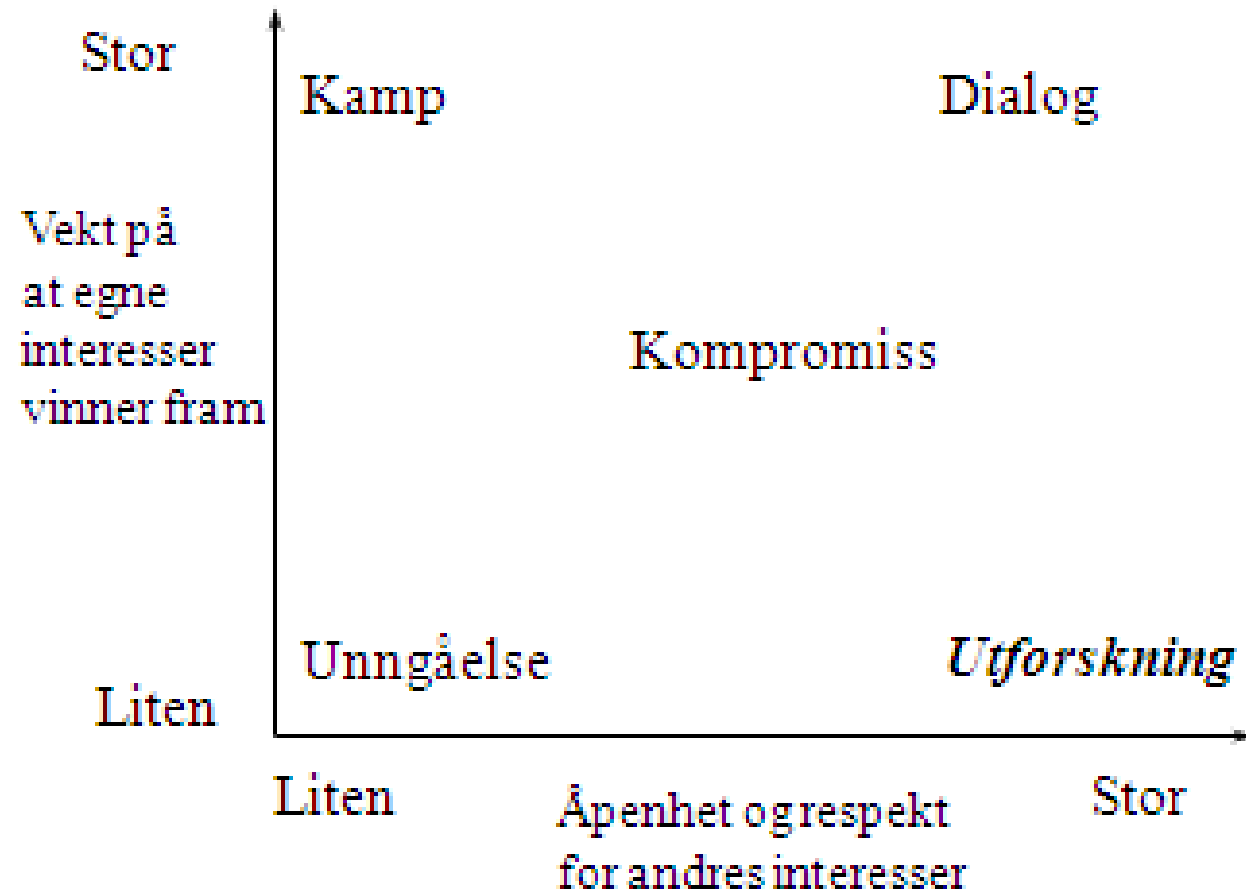
Så er det arbeidsgiver sin tur til å komme ut



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.
- Dette er tida for å få arbeidsgiver ut i åpent lende – så du både kan avdekke svakhetene og se hvor løsningene kan ligge
- En klassisk feil i forhandlinger er å være for selvopptatt – bare tenke på hva man selv ønsker å si
- 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

Oppdrag til scene 3: Gruppeoppgave

- Arbeidsgiver skal presentere sitt tilbud til arbeidstakerorganisasjonene. Dette gjøres enkeltvis mot hver av organisasjonene for seg.
- Forbered dette møtet og planlegg hvordan dere skal gå fram for å utforske arbeidsgivers posisjon og argumentasjon best mulig.
- Vurder også om dere skal gi noen signaler i dette møtet.
- Vær forberedt på å bli valgt ut til å spille foran de andre i plenum. Dere kan stille med inntil 3 personer i delegasjonen.
- 10 minutter til forberedelser.

Fokuspunkter etter scene 3

- *Bidrar Utdanningsforbundet til et godt klima og en god tone?*
- *Polemiserer Utdanningsforbundet?*
- *Har man en fornuftig og god utforskning av arbeidsgivers tilbud og argumentasjon gjennom å stille spørsmål og be om begrunnelse?*
- *Sjekker man ut hva de andre fagforeningene er tilbuds?*
- *Ber man om et særmøte – hvis det er behov for det?*
- *Hvordan forholder man seg til uorganiserte?*
- *Avklarer man hva slags tillegg som tilbys?*
- *Sjekker man ut hvor stor andel av potten totalt som legges ut til Utdanningsforbundet?*