



Forhandlingsfasen

Grunnkurs i forhandlingskompetanse

Leksjon 6

Nå er tiden inne for argumentasjon og bevegelse



4 hovedspørsmål dere må ha øye for videre

- Totalpotten
 - Hva er lagt ut totalt?
 - Hvem har fått hva og med hvilken begrunnelse?
 - Hvordan er samsvaret mellom bidrag (pro rata) og fordeling?
- Vår andel
 - Hva er lagt inn totalt og med hvilken begrunnelse?
- Fordelingen på våre medlemmer
 - Hvem får og med hvilken begrunnelse?
 - Skjevheter?
 - Forskjellsbehandling?

I det videre: Skal vi bygge bro eller markere misnøye?

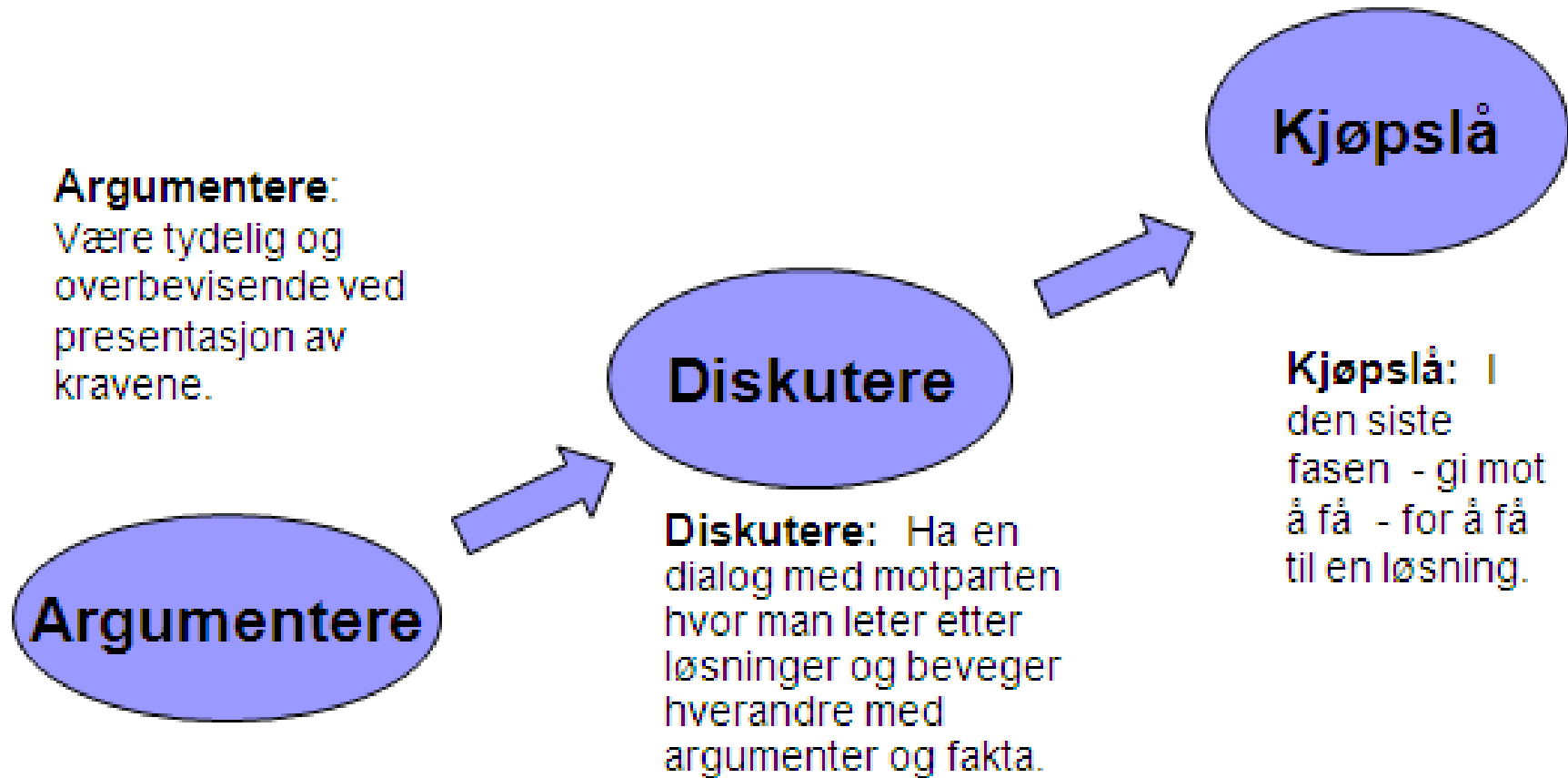
Etter å ha mottatt tilbudet bør dere ha et nytt møte og vurdere bl.a.:

- Hva har arbeidsgiver imøtekommet av våre krav?
- Hvor langt fra hverandre står man?
- Hvordan kan tilbudet og kravene forenes?
 - Kan de kombineres i en vinn-vinn løsning?
- Hvilke tilpasninger kan man foreslå for arbeidsgiver ift det første forslaget for å nærme seg en løsning?

Etter å ha mottatt tilbudet bør dere ha et nytt møte og vurdere bl.a.:

- Kan man tydeliggjøre utilsiktede konsekvenser av tilbudet?
- Er uorganiserte med i potten?
- Hvor stor andel av potten har arbeidsgiver lagt ut?
- Bør vi ta kontakt med noen av de andre fagforeningene?

Gjennom forhandlingsfasen skal du bevege deg gjennom 3 trinn



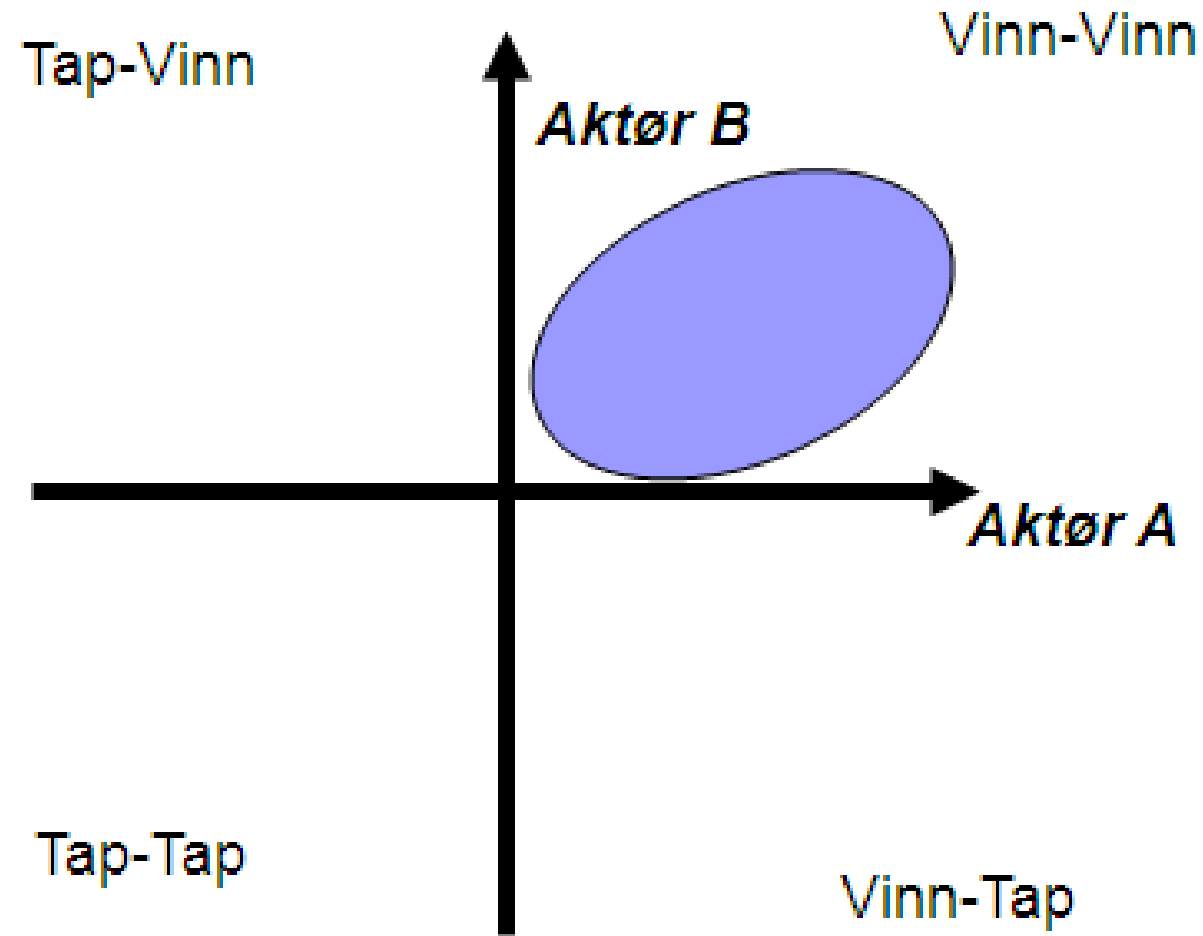
Når du kommer tilbake til forhandlingsbordet

- Tydeliggjør hvilke elementer i forslaget som er positive og akseptable – og takk for dette
- Tydeliggjør hvilke krav fra dere som er viktige – som ikke er imøtekommet – og gjenta hvorfor disse er viktig
- Kom med et forslag til hvordan man kan nærme seg Utdanningsforbundet
- Ikke aksepter at det bare er en mindre rest å forhandle om når arbeidsgiver har lagt ut store deler av potten

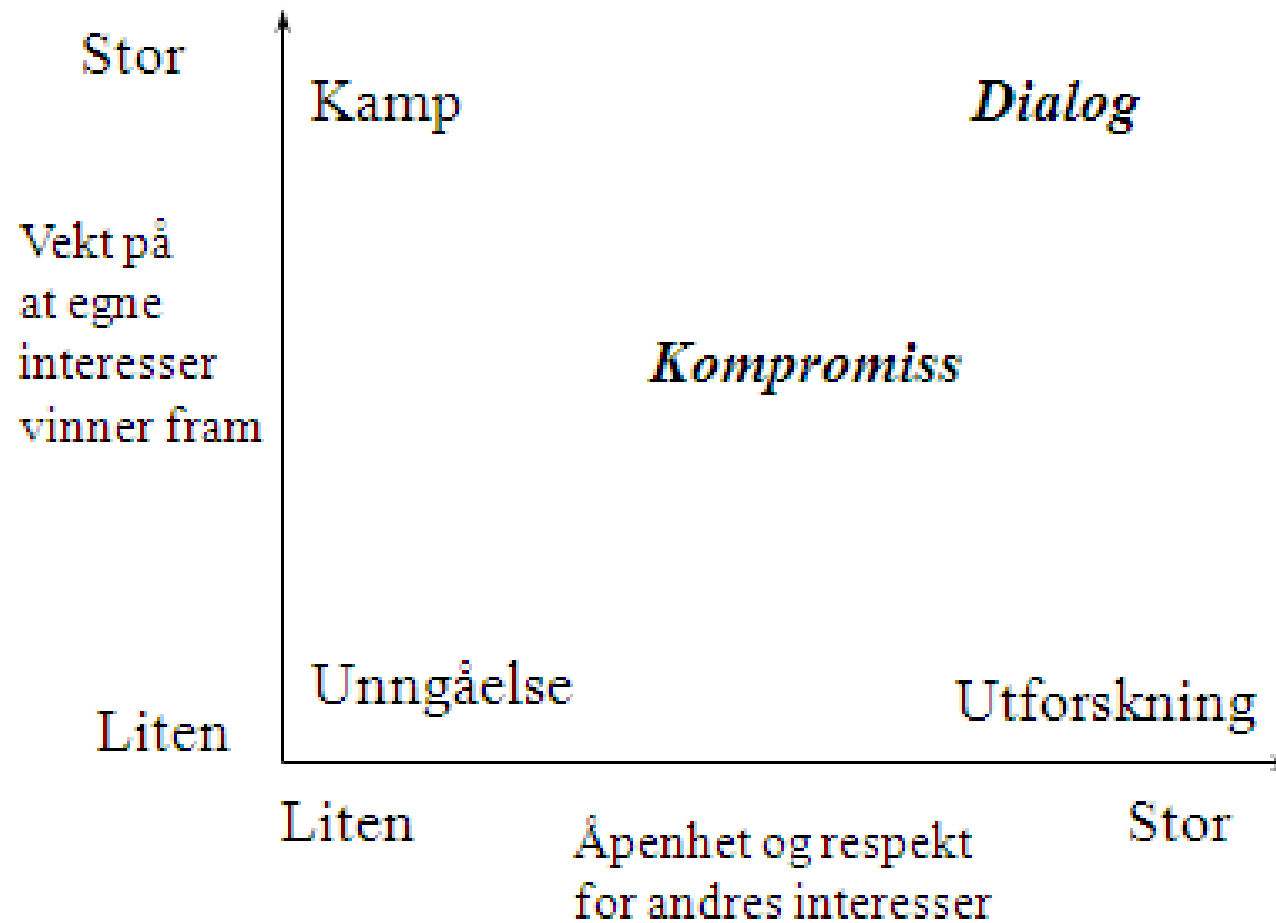
Følg de 4 hovedprinsippene for gode forhandlinger

- Mennesker:
 - Skill mellom sak og person
- Interesser:
 - Fokuser på interesser, ikke på posisjoner
- Muligheter:
 - Overvei en rekke muligheter før du bestemmer deg for hva du vil gjøre
- Kriterier:
 - Krev at resultatene skal baseres på objektive og forutsigbare kriterier

Søk etter Vinn-Vinn løsninger



Søk dialog og kompromisser – ikke konfrontasjon



Suksessfaktorer for dialog

- Framhev egne synspunkter og interesser, men vær også åpen for andres
- Fokuser først på underliggende interesser, ikke konkrete krav
- Let deretter fram ulike måter/konkrete krav dine og motpartens interesser kan ivaretas på
- Utform flere "pakker" av løsninger som inneholder alternative måter å ivareta dine interesser på

Innrømmelser: Hvordan nærme seg motparten og skape bevegelse

- Gi heller flere små enn få store innrømmelser
- Ikke gi noe uten å få noe tilbake
- Gi betingede innrømmelser
 - Hvis.....så.....
- Søk omformuleringer og tilpasninger slik at begge når sine mål og får gjennomslag for det som er viktig for partene
- Hver gang du gir noe – tydeliggjør at du har nærmet deg eller imøtekommet den andre

Hvordan nærme seg motparten og skape bevegelse

- Gi innrømmelser som har liten betydning for deg men stor betydning for den andre
- Identifiser konsekvensene av de ulike innrømmelsene både for deg selv og motparten før du gir disse
 - Når du først har gitt en innrømmelse er det vanskelig å trekke den tilbake
- Oppsummer underveis; både når det gjelder innhold og prosessen
- Ved komplekse saker; start der det er mulig å bli enige

Hvordan respondere på forslag fra motparten

- Ikke aksepter motpartens første tilbud som det endelige
- Sett en pris på motparten forslag og hva det koster deg
- Hvis motparten ønsker noe fra deg, bør det koste dem noe
- Ingenting – absolutt ingenting – bør gis bort gratis
- Hvis motparten gjør en innrømmelse, tydeliggjør at dere har fanget opp denne
 - Det vil gjøre det vanskeligere å trekke denne tilbake seinere
- Når den andre gir deg noe – så takk for det

Når du sliter med å få gjennomslag

- Tydeliggjør hva som er dine hovedprioriteringer og vektlegg disse
- Tydeliggjør når du nærmer deg smertegrensen – og det kan være fare for brudd.



Ikke vær redd for å ta time out – be om særmøter.

- Floker som oppstår i forhandlingsrommet må ofte løses utenfor
- Hvis dere har behov for å sjekke fakta – involver andre i delegasjonen
- Etter viktige utspill fra motparten – be om særmøte for å diskutere hvordan dere skal svare
- Når det virker fastlåst – eller du tror motparten bør snakke seg imellom – be selv om særmøte
- Et særmøte trenger ikke ta lang tid
- Hvis copiloten har fanget opp noe – så be om å få særmøte

Oppdrag til scene 4:

Gruppeoppgave

- Utdanningsforbundet har blitt bedt om å komme tilbake og revidere sine krav i lys av det tilbudet som er lagt fram.
- Legg opp en plan for hvordan dere skal møte arbeidsgivers tilbud.
- Tenk gjennom egne prioriteringer og hvordan nå de viktigste av disse.
- Søk bevegelse og løsninger framfor konfrontasjon.
- 20 minutter til rådighet til forberedelser.
- Vær forberedt på å bli valgt ut til å spille foran de andre i plenum. Dere kan stille med inntil 3 personer i delegasjonen.

Fokuspunkter etter scene 4:

- *Bidrar man til dialog og god tone?*
- *Bidrar man til at forhandlingene beveger seg når krav og tilbud står langt fra hverandre?*
- *Søker man nye løsninger som kan ivareta begge parter?*
- *Evner man å argumentere, diskutere og kjøpslå?*
- *Rollefordeling innad i delegasjonen?*
- *Kombinerer man fasthet og smidighet på en god måte?*
- *Er man tydelig på og spisser egne prioriteringer?*
- *Ber Utdanningsforbundet om særmøter – når man står fast eller det er behov for å diskutere internt?*
- *Beveger man seg i mindre skitt og ikke i store sprang?*
- *Har man blikk for fordelingen av totalpotten?*