

Din väninna  
mitt i livet!

Är min son ett orkidébarn? *Experten om högkänslighet*

Från ofta-drickare  
till lagom

**21 DAGAR  
UTAN  
ALKOHOL**

– det här hände!

Nicole Kidman:  
"Jag säger inte nej  
till sexscener"



Få en  
tonåring  
att städa?

**Viveka  
Sten lär  
dig super-  
förhandla**

- Med chefen
- Dina barn
- Din partner

Louise fick 8 månader  
med Robert:

"Kärleken tar  
inte slut för att  
han är borta"

HORMON-  
*extra!*

✓ SÖMNSKOLA

för varma kvinnor

✓ Mosleys 5 råd för att  
HÅLLA VIKTEN 50+

✓ MINI-MOTION

– med maximal nytta

**Vårens**

**FRISYR-  
SPECIAL**



Bakåt-  
kammat,  
lugg eller  
rak page

**+ Sommarens måste-ha-klänningar**

Nr 6

30 april 2024

Pris 75 kr (inkl moms)

Finland 9 EUR

TIDSAM 0743-06

7-388074 307502

RETURVECKA 21

06

06

06

06

06

# *Vässa din teknik med Viveca Sten* **Bli en superför**

Som chefsjurist var förhandlingar en del av jobbet. Och även om Viveca Sten numera är en hyllad deckarförfattare, älskar hon fortfarande att förhandla. Nu kommer hon med en bok där hon delar med sig av sina bästa tips för att även du ska bli en stjärna när det gäller att göra din röst hörd!

Av Anna-Maria Stawreberg



Båda parter kan bli vinnare i en förhandling.

# handlare!

Viveca Sten älskar att förhandla – nu vill hon sprida kunskapen vidare.

## VIVECA STEN

**Ålder:** 64.

**Familj:** Maken

**Lennart,** tre vuxna barn och en katt.

**Bor:** Djursholm strax utanför Stockholm.

**Gör:** Jurist och författare.

**Aktuell:** Med boken boken "Få som du vill och lite till! En handbok i vardagsförhandling" (Forum).



**N**är Viveca Sten var chefsjurist på Postnord ingick förhandlingar i arbetet. Det var inget som skrämde henne. Tvärtom. Att väl förberedd gå in i en viktig förhandling var något som triggade Viveca, och ju fler förhandlingar hon deltog i, desto bättre gick det.

- Det där har jag tagit med mig. Det finns ju ingen som bara vaknar upp en morgon och till exempel har blivit en jätteduktig tandläkare eller webbutvecklare över natten. För att nå dit krävs övning. Exakt samma sak är det med förhandling. Du blir inte en superförhandlare över en dag. Det kräver träning, som med precis allt annat, konstaterar Viveca.

Visserligen är Viveca Sten idag mest känd för allmänheten för framgången med sina Sandhamsdeckare och Åremorden. Men den där förhandlingsgenen sitter fortfarande djupt rotad, och trots att hennes arbete numera mest består i att producera den ena deckaren efter den andra, roas hon fortfarande av att förhandla.

- För 20 år sedan skrev jag en bok om affärsförhandlingar, och eftersom jag ofta får frågan om förhandlingar i vardagen, bestämde jag mig för att det var dags att skriva en bok om förhandling för vanliga människor, säger Viveca, som nu har skrivit boken "Få som du vill och lite till! En handbok i vardagsförhandling".

**För att inte förhandla,** att inte framföra om man är missnöjd med något, att inte berätta vad man egentligen vill, det är dumt. Oavsett om det handlar om det där dagliga inköpet i din kvartersbutik, semesteren med vännerna, ditt eget arbete eller upplägget där hemma.

Risken är att det blir en lose-lose-situationen, där du blir sur och bitter, och där även motparten märker av dina känslor. En situation där faktiskt ingen är nöjd.

- Men om du förhandlar på rätt sätt, och har rätt inställning till förhandlingen, då är sannolikheten stor att det i stället blir en vinn-vinn-situation, där ni alla går ur förhandlingen nöjda, säger Viveca.

**Så får du din tonåring att städa »**



» För handen på hjärtat: Föreställ dig att du själv driver en restaurang och att ett större sällskap bokar bord för en middag. Om besöket inte riktigt gått som sällskapet tänkt sig: Vill du då inte veta detta under kvällens gång, försöka kompensera det som gått fel genom att till exempel bjuda på kaffet, och på så sätt få nöjda gäster som kommer tillbaka?

Eller att du äger en liten klädbutik, och där kunden som köpt en skjorta som gått sönder, påtalar detta, så att du kan erbjuda en lösning, något som innebär att kunden berättar för sina vänner om det proffsiga bemötandet hon fått?

**Samma princip gäller** där hemma - men här är det oftast ännu viktigare att bägge parter hittar en lösning som ni är nöjda med. Om du vill fira semestern på ett sätt, och din partner på ett annat, är det smartare att förhandla fram en lösning som passar båda, istället för att någon biter ihop och lider i tysthet.

- En viktig aspekt när det kommer till att förhandla, oavsett om det handlar om vardagsförhandling eller i yrkeslivet, är att bägge parter ska känna sig väl till mods och att ingen

## Uttryck din vilja smart!

**Så här bygger du en lyckad förhandlingsstrategi – oavsett om det handlar om städning eller karriär. Detta lägger grunden till att bli en superförhandlare.**

- **Öva!** Förhandling är som fotboll. Alla kan lära sig och alla kan bli bättre.
- **Skäms inte.** Många gör misstaget att tycka att det är pinsamt att förhandla. Se det istället som en möjlighet att förbättra en situation till något som ni alla är nöjda med.
- **Förbered dig.** Fundera på varför du är missnöjd, formulera argumenten och sätt en lägsta nivå för hur mycket du är beredd att ge efter.
- **Välj rätt tillfälle,** och gå in med en positiv attityd. Träng inte in din motpart i ett hörn, och undvik anklagelser.
- **Lyssna på din motpart.** Kanske finns det en poäng där som är värd att ta till sig?
- **Förklara** varför motparten vinner på att lyssna på dig och ta till sig ditt förslag.
- **Använd humor** när det är läge.



Ta reda på hur just dina kompromisser ser ut, tipsar Viveca Sten.

FOTO: PETER KNUTSON

tappar ansiktet. Kan bägge gå ur förhandlingen med känslan av att de vunnit något, då har förhandlingen varit lyckad, säger Viveca.

Men för att nå dit behöver du först av allt för dig själv ha formulerat problemet och vad du verkligen vill. Du behöver också ha koll på din egen, inre smärtgräns. Hur långt är du beredd att kompromissa utan att känna att du har förlorat diskussionen?

Därefter gäller det att välja rätt tillfälle för sin förhandling. Att till exempel ta upp svärmorsproblem med din partner en stressig tisdag när ni båda är trötta är som dömt att misslyckas.

- En annan framgångsfaktor kan vara att förklara varför det är viktigt för dig att ändra på en situation. Många gånger förutsätter vi att motparten förstår att vi inte är nöjda. Men om vi inte säger något, och inte heller motiverar varför vi vill ha en ändring, då kommer inget att hända, säger Viveca.

**Men precis som** att det är viktigt att du förklarar varför förändringen har betydelse för dig, behöver du också kunna lyssna på motparten. Många gånger är vi alltför ivriga att få

fram vår åsikt, och lyssnar därför inte på motpartens argument.

Gör det. För här kan det finnas korn av sanning att ta till sig, och det i sin tur kan medföra att du är

## ”Ett leende och en viss ödmjukhet är framgångsfaktorer”

beredd att tänka om, utan att känna att du har förlorat. Att fastna i ett skyttegravs-krig, fastlåsta i sina positioner vinner ingen på.

En annan nyckel för att lyckas är att försöka ringa in motståndet hos motparten, formulera det i ord och sedan erbjuda en lösning. På så sätt ökar chansen att du får med motparten på taget, och att hon eller han känner att du på allvar vill hitta ett smart sätt att tackla situationen på.

Att gå in i en förhandling med ultimatum, använda sig av utpressning eller en aggressiv framtoning är inget Viveca rekommenderar. Risken är stor att motparten direkt vänder taggarna utåt.

- Ett leende och en viss ödmjukhet, en trevlig och artig ton där du samtidigt är tydlig med att du vill hitta en lösning som ni båda vinner på, är en framgångsfaktor i förhandlingar.

Det känns dessutom bättre för dig som förhandlare och gör att sannolikheten för den där härliga känslan av vinn-vinn ska infinna sig ökar. ■