

# SKÅNINGAR SLÅR LARM OM ELEN

Höganäs vd: "Kraftförsörjningen är extremt ansträngd just nu"

■ Energi · 6–7

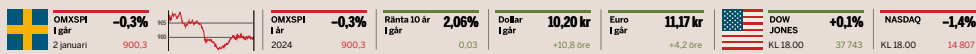
## Dagens industri

■ Förhandling · 17

Författaren tipsar: Så får du som du vill



Viveca Sten.



### ■ INTERVJU LEIV SYNNES · 12–14

**"Jag visste att det skulle vara svårt"**

Kurskollapsade SBB:s vd om:

- Den tröga marknaden
- Det svaga kreditbetyget
- Vad fastighetsbolaget borde ha gjort annorlunda

■ Mobilitet · 8

**Ny prognos: Uselt år väntar på bilmarknaden**

■ Börsen · 10

**Bolagen som toppar och tappar på valutalyftet**



■ Intervju · 16

**Sobis vd efter succéåret: Jag är aldrig nöjd**

■ Debatt · 4–5

**Carl Bildt: "Vi ska inte ge upp hoppet om att förnuftet segrar"**

■ **Vässa tekniken** • Deckarförfattarens bästa tips i ny bok

# Så blir du en vinnare i förhandlingarna

**Livet består av idella förhandlingssituationer.**

**Den som kan konstet att förhandla – och tycker att det är roligt – har en klar fördel, anser deckarförfattaren och juristen Viveca Sten, som är aktuell med handboken "Få som du vill och lite till".**

Jobben som chefs- och koncernjurist på stora bolag som SAS och Postnord tog Viveca Sten till förhandlingsbord över hela världen innan hon blev deckarförfattare på heltid. Som expert i ämnet skrev hon också en bok om förhandlingsteknik riktad till yrkesverksamma. Tjugo år efter den förra boken, är hon aktuell med en ny, som i stället riktar sig till privatpersoner.

**"Jag skulle vilja påstå att livet består av en lång rad förhandlingar. Varje dag ställs du inför nya val där du behöver förhandla med dig själv, med kollegor eller med din**

partner. Men ingen vaknar på morgonen och är världens bästa förhandlare. Så det behövs en bok med verktyg", säger Viveca Sten. **Vad krävs av en bra förhandlare?**

"Kom alltid ihåg att du har två öron och en mun. Lyssna istället för att prata hela tiden. Bygg förtroende och var trevlig, då kan du få igenom nästan vad du vill."

**Det är råd som har fungerat för fremskickade som Hans Blix och Staffan de Mistura men som fungerar lika bra med tonåringen som vill ha en ny mobiltelefon och säljaren av ett sommarhus.**

**Hur är svenskar generellt på att förhandla jämfört med andra nationaliteter?**

"Vi är konflikttråda, prestigelösa och informella på sätt som ibland uppfattas som udda. Vi är också win-win-orienterade, resultatinkräddade, ärliga, lite naiva och jättedåliga på småprat och att bygga relationer. I många länder betyder relationen allt och

## VIVECA STEN

■ **Gör:** Författare, jurist, föreläsare och styrelseledamot.  
■ **Ålder:** 64 år.

■ **Bor:** Villå i Danderyd, fritidshus i Åre och på Sandhamn.

■ **Familj:** Maken Lennart Sten samt tre barn.

■ **Bakgrund:** Juristexamen vid Stockholms universitet och civilekonom vid Handels högskolan i Stockholm. Debuterade som deckarförfattare 2008 och har bland annat skrivit serien Morden i Sandhamn och Åremorden.

■ **Aktuell med:** "Få som du vill och lite till" ges ut på Forum den 4 januari.



det kan ta flera år innan man får göra affärer, medan svenskar kan komma dit och tro att det ska vara klart om tre dagar. Fransmännen tycker att vi är ouppfosttrade när vi fortsätter prata affärer på lunchen. Då vill de prata om litteratur, konst och mat."

**I boken** "Få som du vill och lite till" (Forum) utgår Viveca Sten både från expertis och sina egna erfarenheter som är väl beprövade. Hon försluter nämligen sällan en chans att förhandla, oavsett om det handlar om priset på en vara, möjligheten att få ett bättre hotellrum eller högre lön. Och hon tycker att fler borde ta samma chanser.

**"Jag är aldrig rädd för att ta en förhandling och försöka få ned priset, för jag tänker 'Vad är det värsta som kan hända?'. Många tycker att det är obehagligt men min drivkraft är att få folk att tycka att det är roligt."**

**Läter du någonsin bli att förhandla trots att du har läge?**

"Ja, jag har också dagar när jag bara betalar och går, för ingen är på topphumör hela tiden. Däremot ser jag det lite som en sport och kör gärna principen att 'går det så går det' för jag är inte rädd för att inte få som jag vill."

"Ibland verkar folk tycka att det blir orättvist mot den andre att försöka få ned ett pris eller få upp sin lön. Men du kan vara säker på att ingen kommer att sälja något till dig om det inte lönar sig, och din chef kommer inte att höja din lön om det inte finns resurser. Men folk tar ibland mer ansvar för känslorna hos den på andra sidan bordet än för sina egna."

Viveca Sten sitter med familjens nyttillskott i knät, en kattunge av en ras som brukar kosta minst 14 000 kronor hos seriösa uppfödare.

**Förhandlade du om priset?**

"Nej, det är en av få gånger jag inte ens har försökt för vi

ville så gärna ha katten. Det är en seriös uppfödare och min man hade redan hört av sig till dem och sagt att vi vill ha den. Där försvann förhandlingssutrummet."

**Det pågår flera svåra konflikter just nu, mellan Kriminella gäng, mellan Ryssland och Ukraina och Israel och Palestina. Finns det något hopp om att förhandlingar kan lösa dessa problem?**

"Det förutsätter att parterna vill sitta ner och lyssna på varandra och att något vid förhandlingens avslut har blivit bättre än status quo. Det går aldrig att få till en förhandlingslösning om det inte finns något att vinna för båda två, och om du inte tror att något kan bli bättre kommer du aldrig ens att sätta dig vid förhandlingsbordet."

**ANNIKA SANDHOLM HELNER**  
annika.helner@td.se  
08-573 654 79



I boken "Få som du vill och lite till" ges råd om hur man lyckas i en förhandling.

FOTO: MOSTPHOTOS

## RÅD FÖR EN LYCKAD FÖRHANDLING

### Håll koll på smärtgränsen

■ Bestäm i förväg var din egen gräns går, annars riskerar du att acceptera ett för lågt bud eller köpa något till överpris.

### Förbered dig noga

■ Fundera igenom vad du vill uppnå, vilka argumenten är för både dig och motparten, och synka med dina eventuella medförhandlare.

### Håll fokus

■ Lyssna mer än du pratar. Förhandling är psykologi där du måste förstå motpartens prioriteringar och kunna fånga upp signaler.

### Ta det lugnt

■ Var beredd att lämna förhandling om den går åt fel håll, i stället för att acceptera ett snabbt eller dåligt bud.

### Håll känslorna i schack

■ Iska, entusiasm eller sorg kan leda till dåliga beslut. Förhandla med hjärnan, inte hjärtat.