

HOS DESIGNIKONEN
Ljust, luftigt & hållbart



PÅ SVAMPJAKT I VINTER
Små men läckra sorter

Icakurirer

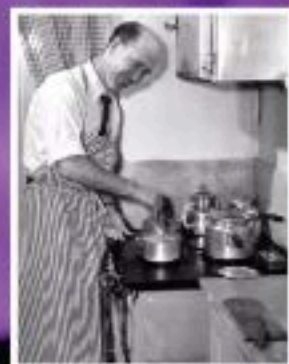
Nr 4 19 januari 2024 34,90 kr

Sveriges mest älskade veckomagasin

Så får du
som du vill!
Vinnande
knepen när du
förhandlar



Lättagad lyx
Kocken Sara Begners
favoriträtter



**Minns du
Frufridagen?**
Hylands succé
– och skandal

Vinn boken!

Pierre Schori, diplomat i världsklass

**”Min drivkraft
är solidaritet.
Det ordet finns
fortfarande”**

Ny forskning – nu får alla Starletläsare upprättelse!



Icakuriren

nummer 4 2024

Välkommen Lotte har ordet	3
Skriv till oss Möss, hundar och fasaner...	6
Mötet Pierre Schori	8
Kultur Göran lyssnar på skönsång	12
Aktuellt Minns du Frufridagen?	14
Just nu Bluff-sms, Vasa och vaggvisa	17
Mat & dryck Helgens goda med Jenny	19
Kocken Sara Begners fyra favoriter	20
Laga gott med rotfrukter	26
Trädgård Tulpaner – då är det vår!	32
Inredning Formikonen Nirvan Richter	34
Natur På svamptur mitt i vintern	40
Läsarresa Vandra i Alperna med oss	44
Psykologi Viveca Sten lär dig förhandla	46
Krönika Micael Dahlen	49
Handarbete Sy i trendig manchester	50
Nyfiken på Kristina Öhman	52
Tursidan Vinn aktuella böcker	56
Kryss och knåp	57
Lösningar och melodikrysset	65
Nästa nummer och redaktionsruta	66



Morötssoppa
med curry
& kokos

26

Roten till det goda



52 Kristina Öhman,
doktor på "Starlet"



40 Plocka svamp
mitt i vintern



32 Vårens första
tulpanbuketter

46

Konsten att
förhandla



Konsten att få som du vill

Deckardrottningen Viveca Sten lär ut sina knep i ny bok

– Det är roligt att förhandla, tycker Viveca Sten. Det enda hon inte förhandlar om själv är sina egna arvoden. Det får agenten sköta.

VINSTAFFÄR Chefen, försäljaren, partnern, svärmor... Oavsett vem du har på andra sidan förhandlingsbordet är du i behov av goda argument och listiga strategier. Viveca Sten lär oss hur vi går segrande ur olika förhandlingssituationer.

AV LINDA ANDERSSON FOTO PETER KNUTSON

Under en författarturné för några år sedan hamnade Viveca Sten i Göteborg. När hon kom upp på hotellrummet blev hon mäkta besviken. Inte nog med att rummet var mycket mindre än de rum hon tidigare bott i på samma hotell, det enda hon såg när hon tittade ut genom fönstret var en husvägg.

– Jag traskade ner till receptionen och sa med ett leende: "Ursäkta, men rummet jag har fått överensstämmer

inte alls med mina erfarenheter av ert trevliga hotell. Går det att lösa på något sätt?" Det gjorde det. Jag fick ett nytt jättefint rum med utsikt över hela Göteborg.

Efter att ha packat upp gick Viveca ner till hotellrestaurangen för att äta middag.

– Där mötte jag en författarkollega som klagade över sitt eländiga hotellrum. När jag berättade att jag hade gått ner till receptionen och bett om att få ett annat rum

sa hen förvånat: "Kan man göra så?" Jamen det är väl klart man kan, fastslår Viveca med en lätt suck.

Jobbat som jurist

För henne är det en självklarhet att det mesta är förhandlingsbart. Genom åren har hon haft otaliga tillfällen att finlipa sina förhandlingskicklighet till perfektion. Innan den succéartade författarkarriären tog fart arbetade Viveca som bolagsjurist

Viveca Sten

Ålder 64 år.

Familj Maken Lennart och barnen Camilla, 31, Alexander, 28, och Leo, 24, samt kattungen Thetis.

Bor I Åre på vintern, i Sandhamn på sommaren och i Danderyd övriga året.

Yrke Författare och förhandlingsexpert.

Aktuell Med boken "Få som du vill och lite till! – Vardagsförhandla som ett proffs", Bokförlaget Forum.

och chefsjurist på flera stora företag, däribland SAS och Postnord, och förhandlade i mångmiljardaffärer. I sin nya bok "Få som du vill och lite till! – Vardagsförhandla som ett proffs", lär hon sina läsare hur man förhandlar med alltifrån arbetsgivare och banker till sin partner eller svärmor. Hennes grundtips är att börja i det lilla och träna upp sin förhandlingsförmåga genom att köpslå med blomsterhandlaren eller föreståndaren i matvarubutiken.

– Testa att avfyra ett stort leende och fråga: "Kan man få lite rabatt på blommorna?" Eller så säger man: "De här blommorna ser inte så pigga ut. Om du sätter ner dem med 50 procent så köper jag dem." Går det så går det. Det värsta som kan hända är att folk säger nej. Himlen kommer inte att trilla ner och du kommer inte att få ett spann kallt vatten i ansiktet. Ofta hör jag att det är så läskigt att förhandla, men om du har förberett dig väl och vet hur du ska gå till väga är ingenting läskigt.

Själv tycker Viveca till och med att det är roligt att förhandla. Det enda hon numera inte förhandlar om är sina egna arvoden, det gör hennes agent åt henne. För dem som inte har tillgång till någon som kan förhandla om löner och annat för deras räkning har hon några oumbärliga råd för hur man ger sig själva bästa möjliga förutsättningar att få till en tillfredsställande uppgörelse. Till att börja med är det viktigt att försöka få



Vivecas 3 tips!

Definiera målet: Vad är syftet med förhandlingen? Du måste veta vad du vill ha ut av den.

Var medveten om din smärtgräns: Fråga dig vad som är det sämsta anbudet du kan acceptera. En förhandling ska alltid syfta till att något blir bättre. Om det blir sämre för dig är det klokare att gå därifrån och hitta en annan lösning.

Var trevlig: Då kan du be om vad som helst. Om man däremot är otrevlig, aggressiv och konfrontatorisk finns det ingen anledning för motparten att gå en till mötes. Det kommer bara att resultera i att de faller ut taggarna.

”

Testa att avfyra ett stort leende och fråga: Kan man få lite rabatt

träffa motparten ansikte mot ansikte.

– Hundra gånger av hundra rekommenderar jag ett personligt möte. Om det inte går är ett digitalt möte det bästa. Därefter kommer telefonsamtal. Allra sämst är e-post och sms. Det blir så torftigt när man inte kan se varandra. Allt vi säger nyanseras av kroppsspråket. Att förhandla via e-post eller sms är som att

se en film i svartvitt. Orden blir platta och endimensionella och utrymmet för missförstånd är gigantiskt.

Löneförhandling

Även om mötet sker mellan fyra ögon och du är pepprad med de rätta argumenten kan det hända att förhandlingen strandar. Om motparten inte ger en något förhandlingsutrymme när det exempelvis gäller önskan om en löneförhöjning föreslår Viveca att man ska ställa om siktet och i stället hitta något annat att förhandla om.

– Exempelvis någon dyr kurs som man vill gå, fler semesterdagar, eller ett eget rum om man sitter i kontorslandskap. Det brukar nästan

Fortsättning på nästa sida ➔

”

Hundra gånger av hundra rekommenderar jag ett personligt möte. Om det inte går är ett digitalt möte det bästa.

— alltid finnas andra grejer som man stoppa in i ekvationen.

Hur gärna man än vill gå segrande ur en förhandling betonar Viveca att en "vinnaren tar allt"-uppgörelse på sikt kan bli kontraproduktiv.

— Eftersom Sverige är ett litet land kommer du kanske att stöta på personen igen. Om du var en riktig buffel i den förra förhandlingen blir det lite jobbigt nästa gång ni träffas. Man vill inte krama ur den där sista blodsdroppen, för då kommer de inte vilja göra affärer med en igen. Generellt sett är det bättre att bägge parter går därifrån och är rimligt nöjda. Sedan tycker jag det är roligare om jag är mest nöjd, bekänner hon med ett skratt.

Win-win i familjen

När det kommer till förhandlingar i privatlivet behöver man tänka lite annorlunda jämfört med i yrkesförhandlingar. Om man bor under samma tak eller ingår i samma släkt som personen man förhandlar med kan en överenskommelse som är gynnsam för en själv men mindre fördelaktig för den andra komma att bita en i svansen och leda till sura minner och osämja. Därför är det extra angeläget att eftersträva en så kallad win-win-lösning i dessa sammanhang. I många fall handlar familjekonflikter om hur semestern ska spenderas eller var man ska fira olika högtider. Här rekommenderar Viveca att man har god framförhållning i sina förhandlingar.

— Med bara tre dagar kvar till julafton är det inte läge att häva ur sig att du inte står ut med att fira jul hos dina svärföräldrar i år igen,

varpå din partner måste ringa sina föräldrar och tala om att ni inte kommer dit. Det finns inget win-win i det. Om du i stället redan i september för på tal att du skulle vilja fira julen hos dina föräldrar det här året hinner ni hitta en bra lösning som båda två kan acceptera. Då kan ni också i god tid innan jul berätta vad ni kommit överens om för alla inblandade.

Varnar för ultimatum

I boken uppmanar Viveca till försiktighet med ultimatum. Men kan det inte i undantagsfall vara befogat att sätta hårt mot hårt?

— Jo, men bara om du är beredd att leva med konsekvenserna av det. Ett ultimatum är ju det slutgiltiga budet. Det är fullständigt meningslöst att ställa ett ultimatum om du inte sedan fullföljer det. Då har du bränt broar helt i onödan och skickat ett starkt budskap om att du inte är trovärdig.

En kollektiv akilleshäla hos oss svenskar är att vi har svårt för att pruta. På marknader utomlands tycker många nordbor att det känns en smula ohederligt att förhandla med de lokala försäljarna. Men Viveca försäkrar att vi inte behöver ha ett dugg dåligt samvete över att pruta ner utgångspriset på souvenirerna som vi vill få med oss hem.

— Hela affärsmodellen bygger på att man ska pruta. Så länge säljaren fortsätter att köpslä om priset finns det en vinstmarginal. De skulle aldrig sälja någonting med förlust. När de inte kan gå ner lägre i pris kommer de att tala om det för dig.

Ett kardinalfel som många



— Ett ultimatum är det slutgiltiga budet, säger Viveca och uppmanar till försiktighet.

gör är att man lägger sitt utgångsbud alltför nära priset som man vill hamna på i slutändan.

— Om säljaren börjar på 1000 och du vill landa på 700 måste ditt utgångsbud ligga rejält under det priset, kanske på 450. Det är det enda sättet att göra en riktigt bra affär. Om du börjar på 700 slutar det med att du behöver gå upp i pris för att komma säljaren till mötes på halva vägen.

"Spela på fördomar"

Om man efter en stunds köpsläende fortfarande inte känner sig riktigt komfortabel med priset finns det ett sista ess som man kan dra ur rockärmen, nämligen det som på affärsspråk kallas för hänvisning till en högre auktoritet. I privata sammanhang kan det vara en partner eller förälder som man hävdar att man behöver stämma av priset med, vilket ofta leder till ytterligare en prissänkning

från säljarens sida. För egen del använder Viveca regelmässigt sin man Lennart i detta syfte.

— Lennart brukar skratande säga att det känns lite omodernt och ojämnställt när jag ger sken av att jag behöver ha hans godkännande för att köpa något. Men i det här fallet får man spela på folks fördomar. Jag och Lennart har blivit så samspelade att han bara behöver titta på mig och fråga på svenska: "Är det nu jag ska gå mot dörren?" När jag svarar ja traskar han mot utgången och ser lite sur ut. Sedan går jag mellan honom och säljaren tills jag har fått ett pris som jag känner mig nöjd med. ■

Vinn boken
se sid 58



Förhandla som ett proffs

Viveca Sten är jurist och författare. I hennes senaste bok "Få som du vill och lite till" ger hon handfasta råd i konsten att förhandla. I samarbete med Forum lottar vi ut tre ex. Svara rätt på frågan så är du med och tävlar. **Viveca Sten har skrivit en serie deckare som även blivit tv-serie. Var utspelar sig böckerna?**

- A Ystad
- B Fjällbacka
- C Sandhamn



Läs intervjun på sidan 46.

Hand-
fasta tips

Vinn Pierre Schoris bok

I samarbete med Ordfront förlag lottar vi ut tre exemplar av Pierre Schoris bok "Slummen får sin hämnd – författaren Carl Sandburg och drömmen om ett demokratiskt Amerika". Svara rätt på frågan så har du chans att få en bok.

Pierre Schori har svart bälte i en kampsport, vilken?

- A Karate
- B Judo
- C Taekwondo



Pierre Schori intervjuas på sidan 8.

Nostalgi för Starlet-fans

Kristina Öhman, som nu doktorerat på Starlet, driver instagramkontot @tidningen-starlet med tiotusentals följare. 2019 bokdebuterade hon, i samarbete med Egmont Publishing AB, med "Saxat ur Starlet". Vi har tre böcker till utlottning.

Vilket år kom den första Starlet ut?

- A 1964
- B 1965
- C 1966



Läs mer om Starlet och Kristina Öhmans avhandling på sidan 52.

Tävla
& vinn

Tävla så här

2 Gå in på webben: www.icakuriren.se/tavling. Senast den 2 februari måste vi ha fått ditt svar. Lycka till!

Laga något extra gott till helgen?

Torsk i ugn med brynt smör och ansjoviscreme

Pannacotta med passionsfrukt

Apelsinsallad med burrata

På icakuriren.se hittar du läckra och lättlagade recept!