

NR 01  
JANUARI 2024  
PRIS INKL  
MOMS 73:00  
€ 11

*Nya*

# MåBra

HORMONERNA SOM  
STYR DIN SÖMN

**HAPPY HIPS**  
7 övningar för  
starkare höfter

**VINN VARDAGS-  
FÖRHANDLINGEN**

Få som du vill  
och lite till

**GLYMFAN:**  
Hjärntvätt på  
rätt sätt

**Årets BÄSTA  
hälsomat**

VIINNARE 2024  
Utvalt av  
**MåBra**

*Njut av*  
**NYSTART**

**HÄLSOSÄKRA  
DITT NYA ÅR**  
Trenderna du  
inte vill missa

DOKTOR CHATTERJEES  
**10 STEG TILL  
LYCKA**

VÅGA MISSLYCKAS  
Prova skitsamma-  
filosofin



# VINN vardagsförhandlingarna

En god förhandlingsteknik kan ge dig fördelar i nästan alla situationer i livet: allt ifrån att få ett bra pris på huset till att få barnen att göra som du vill. Oavsett vad du förhandlar om är grunderna de samma – och de lär vi dig här!

AV NINA NYSTRÖM FOTO: PETER KNUTSSON, TT



## 3 gyllene regler

**1 Trevlighet**  
Du kan säga nästan vad som helst så länge du gör det på ett trevligt sätt.

**2 Tydlighet**  
Med tydliga premisser undviker du missförstånd.

**3 Kompromisser**  
Försök mötas! En bra kompromiss kan också vara en seger.

**V**iveca Sten är ett namn som många förknippar med deckare, kanske framför allt Sandhamns-serien. Men hon har också en lång karriär som chefsjurist – ett yrke där förhandling är en grundbult. Dessutom tycker hon att det är väldigt roligt att förhandla även privat. Hon menar att med lite övning kan alla bli duktiga förhandlare.

– Vi förhandlar ju hela tiden. Därför är det så otroligt viktigt att förstå verktygen. Jag vet inte hur många jag har hört säga att de är dåliga på att förhandla. Nej, det är väl klart att du inte är bra på något som du har inte lärt dig?

När vi inte tror på vår förmåga sätter vi också ytterligare krokben för oss själva genom att utstråla att ”det här kommer inte att gå bra.”

– Har du ingen koll på ditt kroppsspråk så liksom läcker dina tankar. Le, det är mitt bästa råd! Du kan be om nästan vad som helst bara du ler och är trevlig. Folk är så rädda för att få ett nej. Men det värsta som kan hända är att du får samma deal som du redan är erbjuden. När du ler signalerar du dessutom till din egen hjärna att ”det här är inte så farligt”.

Även i situationer där du behöver vara lite mer bestämd, är vänlighet ditt bästa vapen.



*Du kan be om nästan vad som helst så länge du ler*

– Om man säger något på ett vänligt men bestämt sätt så lyssnar folk. Om man däremot gapar och bufflar går motståndaren i försvar.

**FÖRUTOM LEENDET** ÄR ett tryggt och öppet kroppsspråk, ögonkontakt och rösten kraftfulla verktyg. Prata lugnt och lite dolt med eftertryck och trovärdighet. Även om du inte själv känner dig särskilt stursk så gör det stor skillnad att framstå som det.

Ett annat klassiskt knep för att skapa band är att diskret härma sin motparts mimik och kroppsspråk, det bygger upp både förtroende och gemenskap. Därför är det också alltid lättare att förhandla sig

till en bra deal under ett personligt möte än över mail eller telefon.

Men, ibland är det också viktigt att våga vara tyst. Tystnad och lyssnande är oerhört kraftfulla vapen. Prova att vänta ut din motståndare! Många gånger gör tystnaden att hen själv för samtalet framåt till din fördel. Andra gånger kan ett engagerat lyssnande ge motståndaren känslan av att bli bekräftad – en nog så viktig del i en förhandling.

– De flesta människor älskar att prata. Så om de får prata och du lyssnar så kommer de att tycka att du är rätt trevlig. Dessutom, om du inte lyssnar utan bara är upptagen med att få ut ditt eget budskap är

## 5 VANLIGA FÖRHANDLINGSSITUATIONER – VIVECAS RÅD

### HANTVERKAREN

Vi har alla råkat ut för eller hört historier om krångel med hantverkare. Krasst nog är det för att vi varit dåliga förhandlare, menar Viveca. Är man tydlig med villkoren finns inga möjligheter för tolkningar. Hon påminner om grunderna i förhandling: Förbered dig noga genom att kolla upp företaget och fundera ut vad som är viktigaste prio för dig. Ta in flera offerter, jämför dem – och framför allt studera villkoren noga. Nu är du förberedd för att spela ut aktörerna mot varandra.

Skriv ett detaljerat avtal och se till att få skriftlig bekräftelse även på muntliga avtal längs vägen. Dokumentera arbetet noga och betala inte i förskott. Har du gjort det här minskar risken radikalt för att du behöver förhandla i skarpt läge.

### GRANNEN

Grannfejder är ett begrepp av en anledning. Att leva tätt inpå en annan människa, som du inte själv har valt, kan vara påfrestande. Men lika jobbigt som det är att ha en störig granne, lika jobbigt kan det vara att ha en infekterad relation. Försök därför välja dina fighter och tänk efter innan du eldar upp dig över något.

Om en incident ändå sker, tänk igenom vad du vill få ut av diskussio-

nen, och välj ditt tillfälle. Var trevlig och saklig. Uttryck dina egna önskemål och känslor, men se också till att lyssna och var mottaglig för grannens argument. Tappa inte humöret, håll dig till ämnet och undvik ultimatum. Ta en timeout om det behövs.

### LÖNEFÖRHANDLA

Vi svenskar är ofta dåliga på att ta för oss och förhandla såväl lön som räntor och andra ekonomiska fördelar. Framför allt kvinnor har en förmåga att förminska sig själva. För att lyckas understryker Viveca Sten vikten av förberedelser. Gör en analys och jämför ditt utgångsläge, var inte rädd för att lyfta orättvisor.

En vanlig fälla är att vara för luddig i sina argument. Ladda med bra, tydliga argument. Konkretisera din utveckling och specificera hur dina prestationer skapat värde för företaget, gärna i siffror.

Sätt upp mål för vad du vill få ut – hur ser ditt drömscenario ut? Glöm inte att ha prutmån på ditt anspråk och fundera på vilka alternativ du kan acceptera. Var går din smärigräns och vad finns det för andra fördelar du kan få om potten är låg?

Ha en plan för chefens motargument, öva noga och framför allt – utstråla självförtroende! →

risken att du missar vad den andra personen faktiskt säger, råder Viveca.

En trevlig framtoning kan också ge dig modet att våga vara lite fräckare där bakom. Ett bra knep är att låtsas att man förhandlar för någon annan istället för sig själv, tipsar Viveca.

– Vi svenskar är generellt sett väldigt försiktiga, raka och rimliga. Vi är dåliga på köpslå och pruta.

Börja öva i små steg, träna gärna i situationer där du känner dig bekväm. Ju mer du övar desto bättre kommer det att gå. Och ju bättre det går desto mer kommer ditt självförtroende att öka. När du känner dig duktig blir det dessutom roligt! ●