

VIVECA STENS BÄSTA FÖRHANDLINGSTIPS

Hon är en av Sveriges mest kända deckarförfattare – och en förhandlare av rang. Viveca Sten tycker att förhandling är roligt, men så vet hon också hur man gör. Här är hennes bästa tips.

Viveca Sten är en välkänd författare med dubbla examina från Handelshögskolan i Stockholm och juristlinjen. Hon har varit chefsjurist på flera stora företag, bland annat Postnord, och har många års erfarenhet av förhandlingar. Hon har också skrivit flera böcker om konsten att förhandla, och delar gärna med sig av sina bästa tips.

– För det första ska man vara noga med förberedelserna. Det slarvar folk med, man går in och sätter sig utan att ha läst på eller tänkt igenom vad de vill ha. Var går till exempel din smärtgräns? Håll också reda på dina 'need-to-haves' och 'nice-to-haves' –

vad måste du ha med dig från förhandlingsbordet, och vad är bara trevligt fluff-fluff som du kan vara utan, förklarar Viveca Sten.

Det räcker dock inte att ha koll på vad du själv vill ha. Du måste också förstå din motpart. Vissa prioriterar tid, andra kvalitet. En uppköpare accepterar ett högre pris om det ger högre kvalitet. En annan uppköpare tycker att leveranstiden är det viktigaste som finns. Vad prioriterar just din motpart?

ALLA KAN BLI DUKTIGA FÖRHANDLARE

Ett vanligt misstag är att den som ska förhandla plötsligt börjar förhandla med sig själv. Då är man verkligen illa ute, understryker Viveca Sten.

– Ingen förhandlar ner dig lika effektivt som du själv. Klassikern är folk som budar på en bostad och plötsligt sitter och dealar med sig själva: 'Jag lägger på 50 000 till, jag kan ju ta matlådor till jobbet i ett år, jag kan låta bli att ta bilen...' Du FÅR inte förhandla med dig själv. Du ska ägna all din kraft och tid åt den som sitter på andra sidan bordet, inte dig själv.

Viveca Sten tycker att förhandlingsprocessen är rolig. De som blir nervösa inför förhandlingar och tycker att de misslyckas behöver lära sig mer om förhandlingskonsten, menar hon. Duktig förhandlare är inget man föds till – det blir man genom övning och utbildning. Precis som med vilka andra kompetenser som helst.

– Det upphör aldrig att förvåna mig att folk tror att förhandlingar är något man bara gör. Det är ju en teknik. Du kan utbilda dig, det finns metoder för att bli en skicklig förhandlare och massor av psykologiska verktyg. Nästan vem som helst kan bli en duktig förhandlare om de lär sig hur man gör, säger Viveca Sten.

MALIN EIJDE

Viveca Sten är affärsjurist, civilekonom, författare och styrelseledamot. Aktuell med sin senaste bok "Botgöraren", del 3 i serien Åremorden.

Viveca Stens bästa förhandlingstips

- 1** Förbered dig noga. Det innebär att ha en klar strategi och målsättning, och vara väl insatt i ämnet som ska förhandlas. Ha koll på dina "need-to-haves" och "nice-to-haves" – vad måste du vinna och vad klarar du dig utan?
- 2** Var trevlig. Du vinner ingenting på att skapa dålig stämning. Tvärtom – om du försöker sätta dig på motparten är risken stor att du blir bemött på samma sätt.
- 3** Var lyhörd. Att förstå vad din motpart vill ha är lika viktigt som att veta vad du själv vill.
- 4** Bestäm dig i förväg för var din smärtgräns går. När lämnar du bordet? Annars är risken stor att du börjar förhandla med dig själv.
- 5** Förhandla aldrig med dig själv. Ingen är duktigare på att förhandla ner dig än du själv. Du ska i stället ägna all din kraft och tid åt den som sitter på andra sidan bordet.
- 6** Bekräfta. Alla människor vill ha bekräftelse och känna sig sedda, så även din motpart. Det går alldeles utmärkt att visa motparten den välviljan utan att ge med sig eller ändra ståndpunkt.