

# Indhold

## Introduktion

side 5

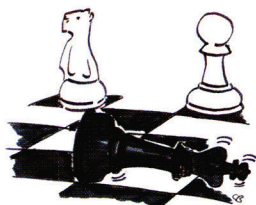


Hvor meget ved du i forvejen om forhandlingsteknik? Tag testen i introduktionen, før du begynder at læse bogen. Og prøv så testen igen senere, når du har arbejdet videre med bogen og værktøjerne – og mål effekten af din indsats.

## 1. kapitel

### Strategiske overvejelser

side 13



I dette kapitel bliver du fortrolig med, hvad der ligger i win-win-filosofien. Herefter beskriver jeg begreberne BAF, gensidig afhængighed, standpunkter, interesser og behov samt udtrykket "gør kagen større." Har du først styr på dem, har du et godt udgangspunkt.

1.1 Win-win-filosofien .....	15
1.2 Hav et BAF i baghånden .....	17
1.3 Gensidig afhængighed .....	20
1.4 Fra standpunktsforhandlinger til interesser og behov .....	21
1.5 Gør kagen større .....	30
1.6 Den professionelle forberedelse .....	31
1.7 Forhandling om forhandlingen .....	34

## 2. kapitel

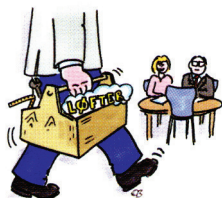
### God kommunikation – hvad er hemmeligheden?

side 37



I dette kapitel finder du en række værktøjer, der alle handler om forhandlerens attitude og kommunikation. Nogle af værktøjerne kan opfattes manipulerende, så de skal bruges med hjertet.

2.1 Kom på bølgelængde .....	39
2.2 Spørg mere – argumentér mindre .....	44
2.3 Lytteintensitet .....	49

**3. kapitel Selve forhandlingen****side 51**

Læs om LØFTER-modellen - en universel forhandlingsmodel i 6 faser. Det er også i dette kapitel, du kan læse om, hvordan den samarbejdende forhandler arbejder i forhold til den forhandler, der f.eks. benytter en kompromissøgende eller en konkurrerende indflydelsesstil.

3.1 Model, der L-Ø-F-T-E-R en forhandling .....	53
3.2 Indflydelsesstile .....	67
3.3 Brug statuselevatoren .....	73
3.4 Lidt ekstra til værktøjskassen .....	76
3.5 Få succes med dine lønforhandlinger .....	78

**4. kapitel Tricks i forhandlinger****side 91**

- nogle er beskidte, andre diskutabile og nogle tilforladelige



"Vildledende oplysninger", "Ekstreme krav" og "Salamiteknikken" er blot nogle af de 21 tricks, der hyppigt anvendes i forhandlinger. Kan du først sætte navn på et trick, er det nemmere at imødegå.

4.1 Etos - de 5 politikerdyder .....	94
4.2 Tricks - og modtræk .....	96

**5. kapitel Hvordan kommer du videre?****side 119**

Få en vifte af tips til, hvordan du bedst kan udvikle dine evner som forhandler.



5.1 Typiske fejltagelser i forhandlinger .....	121
5.2 Effektmåling - opfølgning .....	125
5.3 Fortsæt læringen .....	126

**Omtalt litteratur****side 131****Indeks****side 132****Andre bøger fra Mnemosyne****side 133**