

AT FORHANDLE AFTALER

Når du har givet udtryk for dine behov på en assertiv måde eller forsøgt at sætte en grænse, og den anden person har en stærk og anden præference end dig, så bliver du nødt til at forhandle.

Her er følgende 5 råd vigtige at følge:

1. **Start med at anerkende den anden persons behov og bekymringer.**

Det er den bedste måde at afvæbne personen og få ham til at være villig til at samarbejde.
Og sæt derefter hans/hendes behov op over for dine egne – på en ikke-aggressiv måde.

2. **Bed derefter den anden person om et kompromisforslag** som tilgodeser jeres begges behov.

NB! Hvis det er dig der kommer med det første forslag, så risikerer du meget let at den anden person går i baglås og argumenterer mod dit forslag.

3. **Foreslå alternativer, hvis det første kompromisforslag ikke fungerer for dig.**

4. **I fortsætter nu med at foreslå kompromiser, indtil der er et af dem der føles rigtigt for jer begge.**

Husk: Et kompromis fungerer ikke, hvis ikke det tilgodeser jer begge to.

5. **Udtryk dig selv med en neutral stemmeføring** – dvs. uden vrede eller foragt.

Husk at skrive i din træningsdagbog hvor mange gange om dagen du anvender ovenstående forhandlingsteknik.