

Hvordan avsløre dyre forhandlingsmyter?



Alle som ulykkeligvis har sittet og sett på det som ofte - feilaktig – er beskrevet som "forhandlinger" på The Dragons Den eller The Apprentice kan lett tro på ideen om at den vellykkede forhandlingsleder er den som er den siste til å blunke når prutningen om pris er gjort. Dette stemmer ikke, og - hva mer - forskning viser at dette er en dårlig måte å forhandle på, og at det krever et mye bredere sett av ferdigheter. Ja, er så prutning en del av forhandlingene, mens prisen er bare en del av forhandlingen - og hvis prisen er det eneste som begge sider har i kofferten sin, så vil sannsynligvis ingen av partene være fornøyd med resultatet.

Forskning viser at forhandling viser seg best (for alle parter) når partene kommer til bordet med en godt gjennomtenkt plan, internt testet og et variert utvalg av alternativer. De trenger å vite hvilke forhandlingspunkter (pris, volum, betalingsbetingelser, IP eierskap, bindingstid, eksklusivitet, og dusinvis av andre) som er omsettelige mot hvilke punkter, og hva hver enkelt kan være verdt. Og da trenger de å planlegge hvordan de skal bruke alt som de har forberedt når de faktisk sitter overfor hverandre.

Det er mye å lære når det gjelder god forhandlingsteknikk, med massevis av forskning, og myte – omspunne saker å vurdere. Å plukke ut bare tre av disse tipsene, er det første prinsippet (akkurat som i salg) som må til for å stille skjerpet til møtet og stille spørsmål og lytte nøye til svarene. Det er bare ved sonderinger før og under møtet, og når du stiller mange gode spørsmål, hvor du virkelig vil forstå hvorfor den andre parten har tatt den posisjonen de har. Dette vil også hjelpe deg å enten undergrave deres sak, eller enda bedre, finne en felles plattform. Dyktige forhandlerne stiller to ganger så mange spørsmål som gjennomsnitt forhandlere.

Dernest, de beste forhandlerne har ikke uttrykksløse steinansikter slik pokerspillere har, og som er umulig å lese. Faktisk er det motsatte sant: å uttrykke følelser er et effektivt middel ikke bare om å etablere en atmosfære av tillit og åpenhet, men også for å sette en kontekst for din posisjon som den andre parten ikke kan motsi. For eksempel hvis du sier at du er skuffet over den andre sidens åpningstilbud, så kan ikke de si til deg at du allikevel er fornøyd med det. Vellykkede forhandlere deler følelser langt oftere enn gjennomsnittet

Og for det tredje, fra tidlig alder på skolen, har vi lært å legge frem så mange argumenter som mulig for å støtte vår sak. Så dette er selvsagt noe vi gjør når vi forhandler i virkeligheten. Problemet er, at denne tilnærmingen går dårlig. Vellykkede forhandlere vil ikke utvanne sine sterkeste argumenter med svake. Grunnen er enkel: det vil være mye lettere for personene på den andre siden av forhandlingsbordet å angripe huller i dine svakeste argumenter, med risiko for at resten av dine argumenter da vil bli undergravd.

Fremfor alt er det viktig å erkjenne at disse fellene gjelder både om du er kjøper eller selger. Hvis du går i noen av disse fellene, så risikerer du å ødelegge sjansene for en god avtale - for begge parter.

Skrevet av: Sigurd Solbu, Huthwaite Norway AS, telefon 48028539