

Forhandlings forberedelse – interesseafdækning

1. position (egne):

Mine/vores interesser <ul style="list-style-type: none">• Hvad er vigtig for mig/os at opnå eller undgå?• Hvordan vil jeg fortælle det?	Modpartens interesser <ul style="list-style-type: none">• Hvad er vigtigt for modparten at opnå eller undgå?• Og hvordan vil jeg spørge ind til det?
Mit/vores BAF (Bedste Alternativ til Forhandlingen) <ul style="list-style-type: none">• Hvad er et realiserbart alternativ – hvis....?	Modpartens BAF (Bedste Alternativ til Forhandlingen) <ul style="list-style-type: none">• Hvad er modpartens alternativ til en forhandlingsløsning?
Mit/vores mandat?	

2. position (arbejdsgiver):

Overvej i øvrigt:

Udvidet løsningsgrundlag: Ideer og forslag til løsninger, som opfylder mest muligt at begge parters interesser

Spørgsmåls og løsningsstrategi: Åben spørgsmål, brainstorming eller?!

Potentielle fordele ved uenighed?

Hvordan ser situationen ud i 3. position(helikopter/meta perspektiv)?

Tjekliste til den praktiske forberedelse

Her er nogle forhold, som du bør have overvejet inden forhandlingen

- Hvem er indkaldt og tilstede til forhandlingen?
- Hvad er temaet?
- Hvad er dine interesser?
- Hvad er dine forslag/udspil?
- Hvad er alternativerne?
- Forstår du emnerne?
- Har du styr på papirerne?
- Har du talt med nøglepersonerne?
- Har du behov for sparring og/eller bistand?
- Har du klare instrukser/mandat, eller har du brug for det?
- Hvem er din modpart?
- Hvad er modpartens interesser?
- Hvordan skal mødet starte?
- Hvordan skal mødet slutte og er der noget "bagefter" (information/opfølgning etc.)?

Det første du skal gøre dig klart er, hvad du vil have ud af forhandlingen – dit forhandlingsmål og dine interesser.

Til en god forberedelse hører også, at overvejer sine alternativer og sit BAF (Bedste Alternativ til Forhandlingen). Dit BAF giver ro og fokus i forhandlingen. Med et godt BAF mindskes eventuel usikkerhed, og med et mindre godt BAF er du bedre i stand til at slå til, når aftalen faktisk er god nok.

Den bedste forberedelse indebærer, at du – ud over at se tingene fra din egen side – også forbereder dig på, hvordan modparten ser på sagen.