



Innhold

Forord	11
Kapittel 1 Vi er alle forhandlere	15
Hva er forhandlinger?	17
Problemet.	19
Smarte forhandlinger skaper vekst	20
Hva du har i vente	23
Kapittel 2 Hva er forhandlingskompetanse?	25
Hvor god er du til å forhandle?	26
Hvorfor er det vanskelig?	27
Kjenn deg selv som forhandler	30
Spiller det noen rolle om du er kvinne eller mann?	33
Å lære å forhandle	36
Den rette innstillingen	40
Når skal du forhandle?	41
Veier til suksess	43
Kapittel 3 Syv nøkler til effektive forhandlinger	45
Opprinnelsen til begrepsapparatet	46
De syv nøklene	50
Fra analyse til forhandlingsstrategi	71

Kapittel 4 Bruk posisjoner og kriterier til fordeling	75
Hva vil det si å fordele verdi?	76
Forberedelse til fordelingsforhandlinger	80
Gjennomføring av fordelingsforhandlinger	90
Fra fordeling til verdiskapning	110
Kapittel 5 Utnytt interesser og muligheter til verdiskapning	113
Hva vil det si å skape verdi?	114
Forberedelse til verdiskapende forhandlinger	121
Gjennomføring av verdiskapende forhandlinger	141
Forberedelse og improvisasjon	147
Kapittel 6 Stimuler positive emosjoner for gjensidighet og gjentakelse	150
Hva er subjektiv verdi?	151
Vær rettferdig	157
Ta vare på tillit	158
Bygg passende relasjoner	165
Anerkjenn den andres perspektiv og status	169
Involver den andre	171
Dialogens rolle	172
Når passer det med e-post og sms?	176
Forhandlinger er mer enn tall	178
Kapittel 7 Gjør motstandere til samarbeidspartnere	181
Problemet	182
En bedre vei	186
Vær forberedt	188
Bevar fatningen	193
Vend deg mot den andre	197
Ta brodden av taktikkene	200
Vis dem at de ikke kan vinne over deg	211
Inviter dem til å vinne sammen med deg	213
Enkelt, men ikke lett	215

Kapittel 8 Bygg institusjoner og forhandlingskultur	217
Hva menes med institusjoner og forhandlingskultur?	219
Forhandlingens tragedie	220
Institusjonenes funksjon	222
Forhandlingskulturens betydning	223
Forhandlerens ansvar	223
Hvordan bygge institusjoner og forhandlingskultur	225
Forhandlinger skaper vekst	226
Kapittel 9 Veien videre	228
Den smarte forhandlerens sjekklister	231
Sjekkliste syv nøkler	232
Sjekkliste praktiske og logistiske forhold	237
Noter	246
Referanser	262
Register	271