



Forum for talere

September 2007

Jan Eliasson

Slik blir du en god forhandler

Hva driver deg?

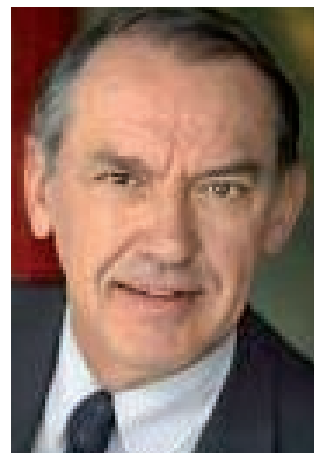
Det å se resultater. Jeg har opplevd den uholdbare situasjonen som råder i Darfur i Sudan og sett frustrasjonen og skuffelsen hos befolkningen. Når det ikke skjer fremskritt, er det viktig å tro på det man gjør og ikke tape verken energi eller mot. Min drøm er å kunne forhindre en konflikt før den inntreffer.

Hvem har nytte av å kunne forhandle?

Alle kan og bør lære seg forhandlingsteknikk. Det har man nytte av i alle livssituasjoner, både i privatlivet og i arbeidslivet. Det kan være diskusjoner om lommepenger med barna, eller i andre mer profesjonelle sammenhenger, der det oppstår misforståelser eller behov for kompromisser.

Hvordan blir man god til å forhandle? Hva utmerker en god forhandler?

En god forhandler drives av en sterk interesse for at et problem skal bli løst, og han eller hun må kunne tenke kreativt for å finne nye innfallsvinkler. Det finnes flere faktorer som er avgjørende for at man skal kunne bli en god forhandler. En er å utvikle riktig språkbruk. Med det mener jeg å utvikle en følelse for både det skrevne og det talte språket, samt det å ha et omfattende ordforråd. I låste forhandlinger kan det skapes ny energi, og diskusjonene kan gå fremover bare ved at man skifter ut enkelte ord eller andre meningsbærende elementer.



Jan Eliasson

Jan Eliasson er en av Sveriges mest internasjonalt kjente og anerkjente diplomater som akkurat nå arbeider som FNs sendebud i forbindelse med konflikten i Sudan.

[For mer informasjon om Jan Eliasson – klikk her!](#)



Forum for talere

September 2007

Jan Eliasson

En annen viktig faktor er kulturforståelse, det å vise respekt og interesse for motpartens land, deres historie og tradisjoner. Under en forhandlingssituasjon i Teheran stoppet diskusjonene opp, og vi kom ikke videre i prosessen. Da ba jeg til alles overraskelse om å få besøke teppemuseet deres. Etter en guidet omvisning blant silketeppe og andre kostbarheter kunne vi senere gjenoppta forhandlingene med ny, positiv energi.

En tredje faktor er personlige relasjoner. Det er et menneske på andre siden av bordet, og man skal aldri undervurdere verdien av å utvikle sympati og tillit. Man må kunne by på seg selv og få folk til å slappe av. Det gjelder å kombinere tøffhet med varme og menneskelig interesse. Selvfølgelig er også følelse for timing viktig, når skal man sette inn støtet? Når er det riktig å spille ut et kort? Når er like viktig som hva og hvem.

Hvordan ser du på svenske foredragsholderes forhandlingsevne?

I internasjonale sammenhenger kan svensker mange ganger ha det for travelt med å oppnå resultater. De kaster seg over alt som er viktig med en gang. Men først må man myke opp stemningen litt ved for eksempel å snakke om landet, kulturen og menneskene. Utvikle de personlige relasjonene, lytte, ta til seg budskapet og skape en avslappet atmosfære før man senere kommer frem til selve tema. Noen ganger må man også gjøre innrømmelser for å nå målet. Det handler om å gi og ta, å være villig til å inngå kompromisser på visse punkter, særlig når det ikke direkte berører sentrale spørsmål.

Hvordan har du blitt en god forhandler?

Det skyldes erfaring. Jeg har i årenes løp fått erfaring fra mange situasjoner fra ulike land. Det har vært tøffe forhandlingspartnere, som for eksempel iranerne. De er svært dyktige og vet nøyaktig hvordan de kan forhale eller fremskynde prosessene. En annen som det var vanskelig å forhandle med var Saddam Hussein. En utrolig autoritær person som ikke var vant med at det ble stilt spørsmål. Han hadde et gjennomborende blikk og dampet selvsikkert på sin sigar. Redselen var total i rommet hos hans delegasjon.



Forum for talere

September 2007

Jan Eliasson

Hvordan ser du på Sverige i verden? Trenger verden Sverige?

Sverige er en kjent aktør i verden, og vi kan ikke oss ulike hatter for å få gjennomslagskraft i ulike sammenhenger. Vi snakker ikke bare om Sverige alene, men som en del av Norden, som Østersjøland, EU-medlem og representant for FN. Problemene i dag, som for eksempel miljø, kriminalitet og sykdommer er både globale og lokale. Globale løsninger blir stadig viktigere, og her kan Sverige spille en viktig rolle.

Med en god forhandlingsteknikk oppnår vi resultater. I utlandet sies det at "Sverige og Norden er en oase i verden. I en verden av dårlige nyheter står dere for de gode nyhetene." Sverige står for en kombinasjon av stabilitet, velferd og demokrati. Vi møtes med respekt og interesse, men vi må aldri slå oss til ro med det. Vi har mye å lære av verden rundt oss. Det bør vi også vise i forhandlinger og møter med mennesker fra andre deler av verden.