

Råde Næringsforening  
Moss, 11. juni 2025

# Forhandling er ikke noe du gjør – det er noe du er med på hver dag



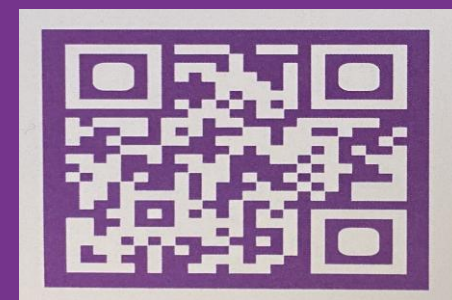
Roar Thun Wægger  
WÆGGER NEGOTIATION INSTITUTE

- Spesialisert i **forhandlinger, mekling og konflikthåndtering**, og bruker kunnskap og erfaring fra spenningsfeltet jus, psykologi, alternativ konfliktløsning (ADR), og kommunikasjon til effektivt å finne gode løsninger for klienten.
- Materialet bygger på forskningsbasert metodikk utviklet ved de fremste universitetene i USA, bl.a. Harvard og Pepperdine, og Roar har selv sin etterutdanning og trening fra disse to universitetene.
- Levert tjenester til klienter i en rekke land; Brasil, England, Frankrike, Hellas, India, Indonesia, Irland, Italia, Japan, Kypros, Sri-Lanka, Spania, Sveits, Russland, Rwanda, Wales.
- Arbeidet som advokat i Juristforbundet (JF) 2008 - 2017.
  - Bisto medlemmer med både kollektiv og individuell arbeidsrett, og sentral i mange av tillitsvalgkursene.
  - Forelest i forhandling på advokatkurset i 11 år



ROAR THUN WÆGGER  
Fasilitator

+47 48 15 80 35  
roar@wni.as  
[www.wni.as](http://www.wni.as)



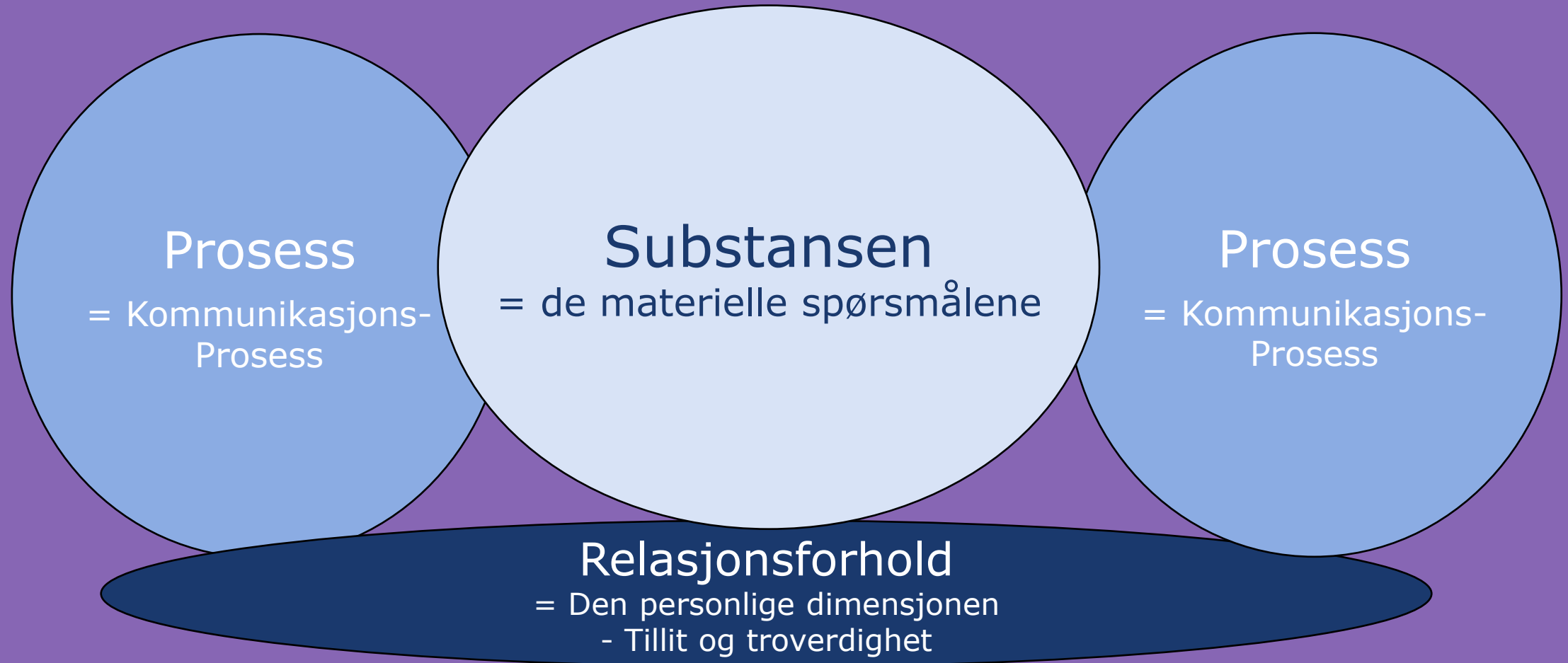
# Vi må skape en prosess der partene, med ulike stiler og tempo, skaper harmoni!

## Forberedte improvisatorer:

1. Vær tilstede - **full oppmerksomhet** på hva de uttrykker **substansielt** og **følelsesmessig**
2. Vite når og hvordan du kan **påvirke** og **tilpasse** deg den andre  
– Når vil den andre spille solo, når kan den andre følge deg, eller når kan du gi ros og oppmerksomhet til det den andre gjør/sier?

3. Vær **proaktiv**, noen ganger **provoserende**, - og ta vurderte risiko for å drive prosessene fremover, **men ikke reager** – reflekter!

# I enhver forhandling har vi 3 dimensjoner



# Fem kjernepunkter:

## 1. Du forhandler oftere enn du tror

Ikke bare rundt møtebordet – det skjer i e-poster, prissamtaler, ansettelses, og når en kunde sier: «Vi må tenke litt på det.»

Hver gang du diskuterer pris, lønn, leveranser eller kapasitet – er du i en forhandling. Å være **bevisst** dette gir deg overtaket.

Vi forhandler ikke bare pris – vi må bli **bedre til å forhandle verdi**.

# Fem kjernepunkter:

## 2. Dårlig forberedelse koster dyrt

Mange taper penger og muligheter – uten å vite det – fordi de møter for dårlig forberedt.

Du trenger ikke flere triks, men **et bevisst system**.

Mange går inn i viktige møter uten strategi. Det koster – i marginer, relasjoner og tid.

Det handler ikke om “å vinne”, men om å **unngå å tape verdier du kunne beholdt**.

# Fem kjernepunkter:

## 3. Forhandling handler også om påvirkning og forhandling er påvirkning med tillit

De beste avtalene bygger på **tillit og forståelse**. Gode forhandlere vet hvordan de skal **få folk med seg** – uten å skyve dem foran seg.

Gode forhandlere er ikke de som snakker mest – men **de som forstår mest**.

Når DU skaper trygghet, **øker du handlingsrommet**.

# Fem kjernepunkter:

## 4. Å bygge en intern forhandlingskultur påvirker resultatet

Hvis folk i samme bedrift forhandler ulikt, sender det forvirrende signaler.

Et felles språk for forhandling gir **fart, styrke og selvtillit**.

Når alle jobber etter samme grunnprinsipper, får dere bedre gjennomslag utad – og bedre samspill internt.



# Fem kjernepunkter:

## 5. Små grep gir stor effekt

Bare det å åpne samtalen annerledes, stille smartere spørsmål eller vite når du skal tie, kan bety forskjellen på et «ja» og et «kanskje senere».

Du trenger ikke endre alt. **En delt metode, noen verktøy** og en **felles måte å tenke forhandling på**, kan utgjøre forskjellen.

Ofte handler det ikke om å revolusjonere alt – men å justere hvordan vi tenker og kommuniserer i forhandlinger.

Enkle verktøy, felles forberedelse og tydeligere mål bilde kan gi store utslag.

## Små grep – stor effekt

- ❑ 40 % salgsøkning
- ❑ 12 % prisøkning
- ❑ Bedre struktur og trygghet i salg

*"The Power of Nice-treningen har hatt en transformativ innvirkning..."*

# VERKTØYKASSEN

## Tenk "VINN-vinn"

Den beste måten å få det du vil ha, er å hjelpe den andre å få det de vil ha.

## De tre F'ene:

Forhandling er en prosess, ikke en enkelt begivenhet.

**F**orberedelse, **u**t**F**orskning & **F**orslag

## Forberedelse:

Forberedelsen er den eneste delen du har full kontroll over.  
Bruk sjekklisten hver gang

## UtForsk: W.H.A.T.

Utforsk, Utforsk igjen og LYTT.

## Foreslå

Mye går tapt, fordi du ikke spurte.

## Manuskript, 3 L'ene

Lag et manus, **L**ek djevelens advokat & **L**ever.

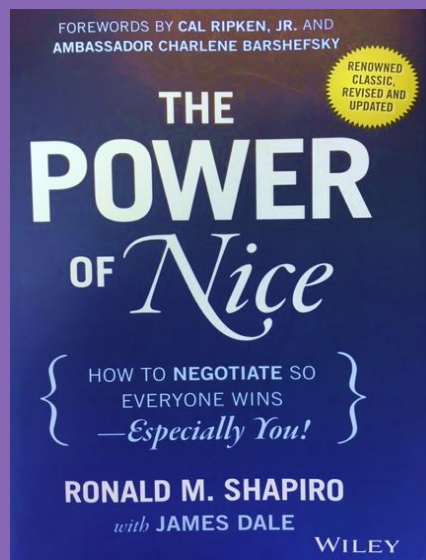




# Bruke «de 3 F'ene» Forberede, utForske & Foreslå

*«Forhandling er ingen kampsport.*

*Det er et **samarbeid** mot felles mål, en innsats to parter legger inn som ofte vil møtes og arbeide sammen mange ganger og lenge etter at denne avtalen er fremforhandlet.»*



Denne troen er **grunnlaget for min forhandlingsfilosofi**, og **den rettleder min strategi**.

# Q&A

Spørsmålet er ikke *om* dere forhandler – men *hvordan*. For det koster å ikke være bevisst.

Hva vil én bedre avtale være verdt for dere?

12  
feb



“De fleste ledere taper millioner av forhandlinger – uten å engang vite det”

WÆGGER NEGOTIATION INSTITUTE

# WNIs 10 forhandlings- og påvirknings råd

1. Forberedelse
2. Sett deg selv i den andre personens sted
3. Forstå din innvirkning og vær realistisk
4. Presenter alltid saken din først, og hold tilbake problemene på de økonomiske delene
5. Prøv alltid å forhandle visuelt (helst ansikt til ansikt)
6. Ha noen uvurderlige setninger\*
7. Vær den som utarbeider referat og avtaler
8. Vær villig til å gi den andre siden ros og anerkjennelse
9. Prøv å gi «kunden» ros for arbeidet og bidrag til løsningen
10. Fortell alltid sannheten

\*

✓"Korriger meg hvis jeg tar feil"

✓betyr at du hevder din posisjon, men du virker ydmyk, og du lar den andre siden være åpen for å korrigere deg.

✓"Jeg setter pris på tilbudet ditt. La oss se hvordan det kan fungere med våre mål. ... er viktig for oss å ...»

✓den viser takknemlighet og respekt, men er ikke underdanig eller ettergivende.

✓«La meg se om jeg forstår.....»

✓- betyr at du oppsummerer det du har hørt, og de kan utdype for å skape en felles forståelse



# Takk!

**Roar Thun Wægger**

Fasilitator, Megler & Trener

**(+47) 481 58 035**

**roar@wni.as**

**www.wni.as**



WÆGGER NEGOTIATION INSTITUTE

