

Livet består till övervägande del av kommunikation. Om du inte kommunicerar med omvärlden lär du inte ha ett särskilt roligt liv. En mycket viktig del av att kommunicera är att komma överens med andra. Du ansvarar för att förstå den du kommunicerar med och du ansvarar för att motparten förstår dig.

### Förhandla

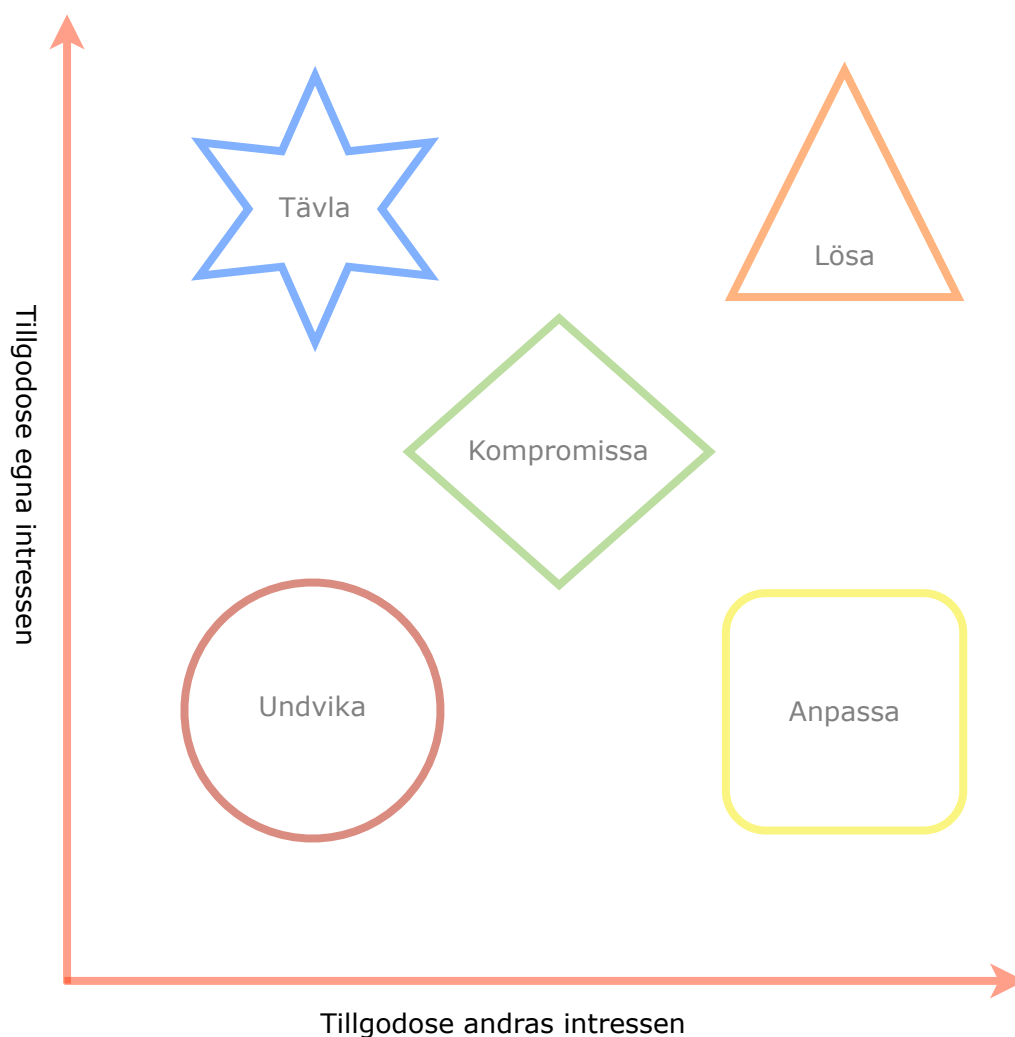
Du förhandlar varje dag, ibland flera gånger om dagen. Du förhandlar inom familjen, på skolan, på idrotten, på arbetet och inom många andra grupper. Din förmåga att förhandla beror mycket på din personlighet, uppväxt, kultur, kunskap inom förhandling och erfarenhet.

### Win-win

När du kommunicerar med omvärlden hamnar du i många situationer där olika parter har olika syften och olika mål. För att jämkas måste ni förhandla med varandra. Det bästa scenariot är när båda känner sig belåtna med resultatet, en win-win situation.

### Fem förhandlingsstilar

Din förhandlingsstil baseras av ditt intresse till dina egna vinster och till resultatet för din motpart. Du kan vara mer eller mindre intresserad av dig själv och din motpart.



### Olika intressen

När du hamnar i en situation där du behöver förhandla ska du veta att din motpart kan vara mer eller mindre villig att tillgodose dina intressen. Din motpart kan vara mycket fokuserad på sina egna egoistiska intressen.

### Undvika

När du undviker förhandlingen och försöker skjuta på beslutet. Det kan bero på prioriteringsbeslut eller i värsta fall konflikträdsla.

### Anpassa

När du "fegar" och väljer bort dina egna behov och låter din motpart vara drivande. Det kan bero på att du prioriterar en fortsatt bra relation genom att tillgodose motpartens intressen. iGenerellt sett inte bra alls, du måste visa vad du står för.

### Kompromissa

När du använder dig av denna stil är det troligt att det resulterar i en acceptabel lösning för båda parter. Det brukar normalt gå fortare att nå en lösning, men inte självklart den bästa lösningen utan en kompromiss. I själva förhandlingen ger du och tar. Du är även ansvarstagande och pådrivare med fokus på samarbete.

### Tävla

Du ser förhandlingen i svart och vitt, vinna eller försvinna. Det finns en vinnare och en förlorare och du tänker aldrig förlora. Din tävlingsinstinkt gör att du blir starkt pådrivande vilket oftast tolkas negativt. Du kanske vinner denna förhandling, men ditt aggressiva beteende gör att din motpart inte vill ha en relation med dig.

### Lösa

Du är drivande i förhandlingen med stort fokus på båda parter långsiktiga resultat. Du är situationsanpassad och letar efter vägar för möjliga samarbeten. Du är lösningsfokuserad och strävar efter att hitta en lösning som tillgodoser båda parter behov.