

Speglingar

Samla information

Speglingar: Upprepa det viktigaste ordet/orden motparten precis så.

De viktigaste orden?

De viktigaste orden.

Upp i tonläget = Fråga

Används istället för:

"Vad menar du med det?"

Ner i tonläget = "Jag hör dig"

Används istället för:

"Intressant, berätta mer."

Speglingar tillsammans med **informationsfrågor** är en effektiv kombination. Ställ en fråga. Spegla den intressanta delen av deras svar.

Psst.

Ett vanligt misstag är att ha för bråttom och rusa förbi informationssteget.

Att lägga tid här är det som skapar möjligheten att övertyga.

Tre sätt de kan säga nej

Rikta deras fokus till att hitta lösningar.

1

"Take it or leave it"

"Jag kan inte göra så mycket åt lönen, vill du ha jobbet eller inte?"

Gå inte i försvar eller kontra med ett motbud.
Utän fråga nyfiket hur de kom fram till förslaget

Svar: _____

2

De kritiserar dina förslag

"Det här är ju inte rimligt, det ser du väl själv?"

Försvara inte dina idéer. Be om kritik och förbättringsområden.
Fråga vad de inte gillar.

Svar: _____

3

De litar inte på dig

"Jag vet inte, det går inte riktigt att bara ge dig högre lön"

Omformulera det som ett gemensamt problem att lösa.

Svar: _____

Smarta frågor

Hantera deras svåra kommentarer

Vad & hur = Öppna och neutrala
Varför & när = Upplevs anklagande

Övning - Svåra kommentarer och smarta svar (frågor)

"Jag är ledsen, men det funkar inte för mig."

Svar: _____

"Jag vet inte om det är en bra lösning."

Svar: _____

"Det där kommer aldrig att funka..."

Svar: _____

"Det här är inte rimligt, det ser du väl själv?"

Svar: _____

"Jag har inte så stor budget."

Svar: _____

Psst.

Smarta frågor är designade för att skifta fokus hos den andra personen. Du hanterar deras *nej* samtidigt som du undviker egobubblan.

Hitta deras intressen

Skapa din en bild före förhandlingen

1. Varför erbjuder de just det de erbjuder? Och inte något annat?

Svaren du kommer på är förmodligen deras intressen.

2. Varför har de inte erbjudit dig det du vill ha?

Svaren du kommer på är förmodligen deras intressen som står i vägen.

Hur ser situationen ut från deras perspektiv? Om du var dem vad hade du tänkt?

CASE - NYEXAMINERAD LÄKARE SOM VILL FÖRHANDLA SIG TILL EN HÖGRE LÖN

Du har precis tagit examen och är på anställningsintervju. Konkurrenten om jobbet är hög och du vet att rekryteraren inte är intresserad av att höja löner när det finns andra att välja. Men du vet värdet av engagerade läkare och du är en sådan. Du är bra med människor och får lätt folk att känna sig trygga med dig. Du har också alltid fått höra att du är omtyckt av kollegor på dina tidigare jobb vilket gör dig till en lagspelare. Du **ska** ha det här jobbet - och en lön du känner dig nöjd med.

Rekryteraren och du vill nu öppna för ett samtal om din lön. Öppna lönefrågan genom att visa förståelse för situationen och viljan för att hitta ett gemensamt mål.

Att förhålla dig till:

- Du vill öppna för en löneförhandling.
- Du ska spegla viktiga ord.
- Du ska jobba för att hålla igång dialogen.
- Ett nej är bara starten på förhandlingen.

Tips inför argumentationen:

- Det finns klagomål på läkare som inte kan hantera stress bra vilket påverkar beslutsfattning och komplexa situationer.
- Nöjda patienter känner sig förstådda, bemötta med empati och mötta med respekt. Detta leder till bättre betyg för läkarbesök.
- Med mindre administration och färre läkarbesök kan man spara på kostnader. Därav vikten av nöjda patienter.
- Du har förmågan att vara trovärdig vilket gör att patienten inte känner att de av brist på tillit vill träffa en annan läkare - vilket blir en kostnad.

Fundera på:

- Vad vill rekryteraren få ut av förhandlingen? Vad är anledningen till att det är viktigt?
- Hur kan du bemöta dessa resonemang?
- Finns det andra lösningar än just högre lön?

CASE - REKRYTERARE SOM INTE VILL FÖRHANDLA OM LÖN

Du sitter med en nyexaminerad läkare som du är intresserad av att anställa. I dagsläget så är det många som söker samma tjänst och för dig är de flesta likadana vilket gör att du inte behöver locka med att höja löner. Du är rätt beslutsam i att om inte ditt förslag passar personen så har du andra att välja på.

Du har dessutom stora påtryckningar från ledningen om att hålla nere kostnader och hur skulle du försvara ett beslut om att ge en läkare högre lön? Nej någon måtta får det vara, dessa ungdomar ska bara ha och ha.

Nu har ni pratat om det allmänna i en anställningsintervju och personen öppnar med en fråga om löneförhandling ...

Saker du ska säga (du får lov att anpassa formuleringen efter dialogen):

- Nej jag förhandlar inte om lön.
- Varför ska jag ge dig detta, då vill fler ha det?
- Det där är inte rimligt, det förstår du väl själv?
- Hur ska jag kunna rättfärdiga detta till ledningen?

Att förhålla dig till:

- Du ska låta motparten kämpa så ge inte med dig det första du gör.
- Kan det vara värt att ge en person högre lön eller kanske något annat som motbud?