

Nicolai Robinson har skrevet en bog ud fra sine erfaringer som forhandlingseksperter. Han beskriver situationer og omstændigheder, hvor forhandlinger er mere eller mindre åbenlyse. Han opfordrer til, at man generelt bliver opmærksom på flere muligheder for forhandling i hverdagen og anbefaler, at man tager afsæt i "interessebaseret forhandling". Denne form for forhandling omhandler ikke at dele kagen lige, men rettere at skabe mere eller bedre kage, hvorefter den fordeles (men ikke nødvendigvis ligeligt).

Relationen under forhandlingen har fokus på kommunikation, ligeværd og respekt. Han udfolder gennem bogen 7 elementer i forhandling, som alle gerne skal bruges aktivt: kommunikation, relation, individ, interesser, mulige løsninger, legitimitet og ikke mindst alternativer. Delen omkring alternativer bliver behandlet særdeles grundigt og henleder opmærksomheden på mange mulige forhandlingselementer, som kan supplere og udvide forhandlingsfeltet.

En god tilrettelæggelse af forhandlingen finder sted i forberedelsen, og forfatteren kommer mere flere gode pointer og indsigter, som kan forberedes til at understøtte den efterfølgende forhandling.

Hertil kommer afstemning med baglandet og en opmærksomhed på hvilket bagland, modparten har. Det bliver tydeligt på et tidligt tidspunkt i bogen, at den interessebaserede forhandling kræver mod, for den indebærer fuld deling af fakta og afdækning af parternes interesser, hvilket står i fuld kontrast til en positionel forhandling, hvor der i højere grad er tale om et magtspil. Dette håndterer forfatteren gentagne gange ved at imødekomme mulig skepsis med eksempler på, hvad modstanden kan indeholde, og hvordan den kan forstås.

Undervejs i bogen er vist modeller af forskellig slags, herunder "Forhandlingstrekanten". Der tages i den forklarende tekst forbehold for modellen, som er tegnet simpelt og enkelt, hvorfor det kan undre, at man ikke tegner en model, der er passende, og som kan rumme de mange forbehold. Det ville have klædt bogen. Dertil kommer, at flere af modellerne lader til at være der for modellernes skyld. De er som oftest nemmere at forstå i teksten end som model. Et eksempel på dette er en gennemgang af 5 forskellige forhandlingsstile, som virker til at udspringe af en lidt søgt matrice. Teksten i sig selv havde været tilstrækkelig.

Der er hen mod bogens afslutning taget stilling til forhandling via mail, telefon og telekonference, hvilket er et fint indslag. Heri findes anvisninger til en god kommunikation og advarsler om mulige faldgruber. Den gode kommunikation er helt central, men i et afsnit dedikeret til kommunikation står beskrivelserne desværre ikke helt så stærkt, som de gør undervejs i teksten. En række henvisninger til teori eller forskning kunne have klædt afsnittet.

Afslutningsvis er der en passage om kønnets betydning i forhandling. Dette rummer rigeligt med referencer og står stærkt og godt.

Bogen afsluttes med en vigtig pointe, nemlig at man ved en forhandling kan bruge den oplagte mulighed til at gøde jorden for en ny forhandling, såfremt der er en sådan i sigte.

Generelt set er bogen et nogenlunde bud på litteratur, som kan gøre én klogere på forhandling, men når det er sagt, så er der i bogen mange gentagelser og referencer til afsnit tidligere, og det virker forstyrrende for læsningen, hvis man, som mig, ynder at læse en bog i en nogenlunde sammenhængende tidsperiode. Står jeg selv over for en større forhandling, vil jeg nok være fristet til at opsøge yderligere viden end blot denne bog, men som boganmelder vil jeg sige, at det er et rimeligt bud på en introduktion til emnet forhandling.

*Af Dea Henriette Franck, cand.psych.aut.spec. Kvalitets- og forbedringschef på psykiatrisk center Sct. Hans  
og indehaver af Psykolog Dea Franck*

