

# Vanligaste misstagen nästan alla gör i HR-förhandlingar

Johan Lagerbielke, 2026-06-03



# Dagens agenda

- Att ha övertro på den egna förmågan – Drömmotparten
- Att inte ha gjort någon systematisk förberedelse
- Att vara för lösningsorienterad
- Att argumentera för att övertygad motparten
- Att missa processdimensionen – vad sker mellan parterna?

# Att ha övertro på den egna förmågan - Drömmotparten

- Flack inlärningskurva då man inte får feed-back.
- Det räcker med att "jag" kommer in i rummet så löser sig allt. Tror sig ha en "semimagisk" förmåga som det är lite oklart hur den uppstått.
- Kan inte se att man inte förstår och tar därför inte hjälp eller stämmer av i någon högre omfattning.
- Stämmer av men lyssnar inte och tar inte med sig det som man kommit överens om in i förhandlingen något utan gör som vanligt.

# Att inte ha gjort någon systematisk förberedelse

- Sätter igång på "halvvolley" - hur svårt kan det vara!?
- Förbigå att sätta sig in i vad motpartens intressen är och vilka drivkrafter beslutsfattarna på andra sidan har.
- Analyserar inte motpartens plan-B

# Att vara för lösningsorienterad

- Börjar omedelbart tänka ut en smart lösning
- Skapar reaktivdevaluering och motstånd
- Tappar kontrollen genom att försöka få kontroll

# Att argumentera för att övertyga motparten

- Försöka få motparten att förstå hur "fel" de har eller hur det är
- Drar på sig motstånd och kognitivdissonans

# Att missa processdimensionen – vad sker mellan parterna?

- Finns det en grundläggande tillit eller förtroende mellan parterna
- Det som sker i förhandlingen nu och nu och nu leder det mot en uppgörelse eller bort från en
- Var har fokus i dialogen hamnat?

# Förhandlingsteknik för HR – grund

31 aug – 1 sep 2026

# Förhandlingsteknik för HR – fördjupning

16 nov- 17 nov 2026

**Vad tyckte du om dagens webinarium?**

**Ta gärna 30 sekunder och svara på utvärderingen!  
Efter det besvaras frågor i mån av tid**

# Frågor?



# Tack!

För frågor om BG Institute och våra kurser,  
mejla oss på [kursinformation@bginstitute.se](mailto:kursinformation@bginstitute.se)

