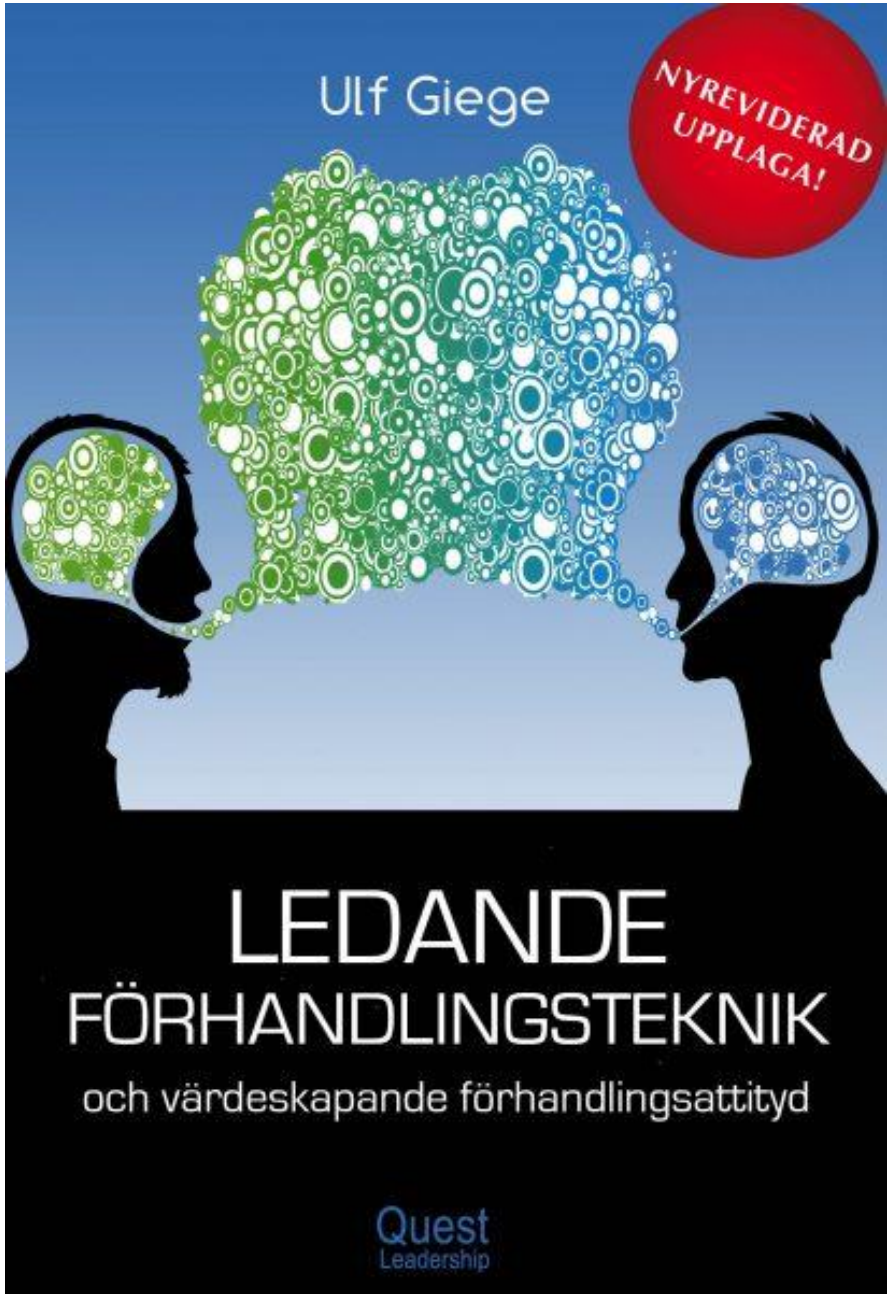
# Förhandlingens psykologi och effektiv konflikthantering

Ulf Giege, 11 april 2025

BG Institute
EN DEL AV BLENDOW GROUP

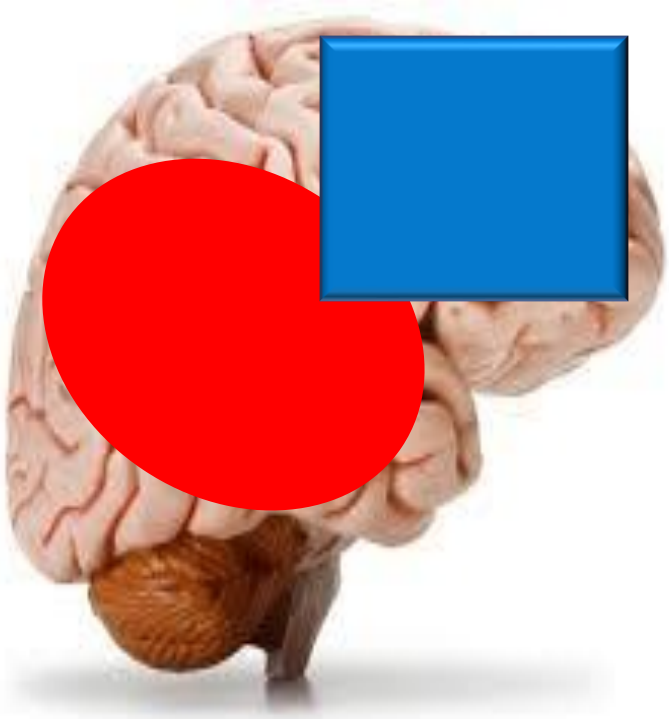
# Ulf Giege




BG Institute

En förhandling är en ömsesidigt verkande kommunikationsprocess, som äger rum när vi vill ha något av någon annan, eller någon annan vill ha något av oss.

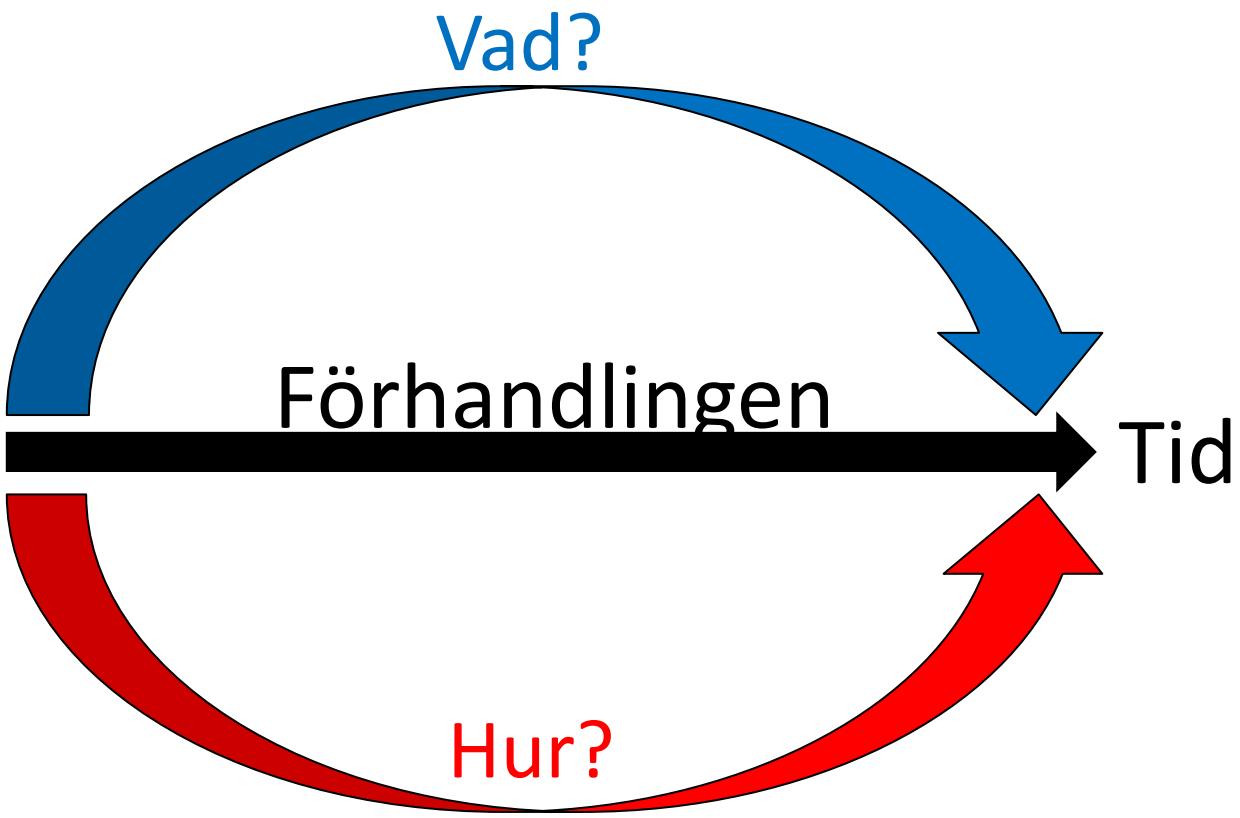
BG Institute



Två system:

- Ett mera kontrollerande och reflekterande
- Ett mera automatiskt.

BG Institute

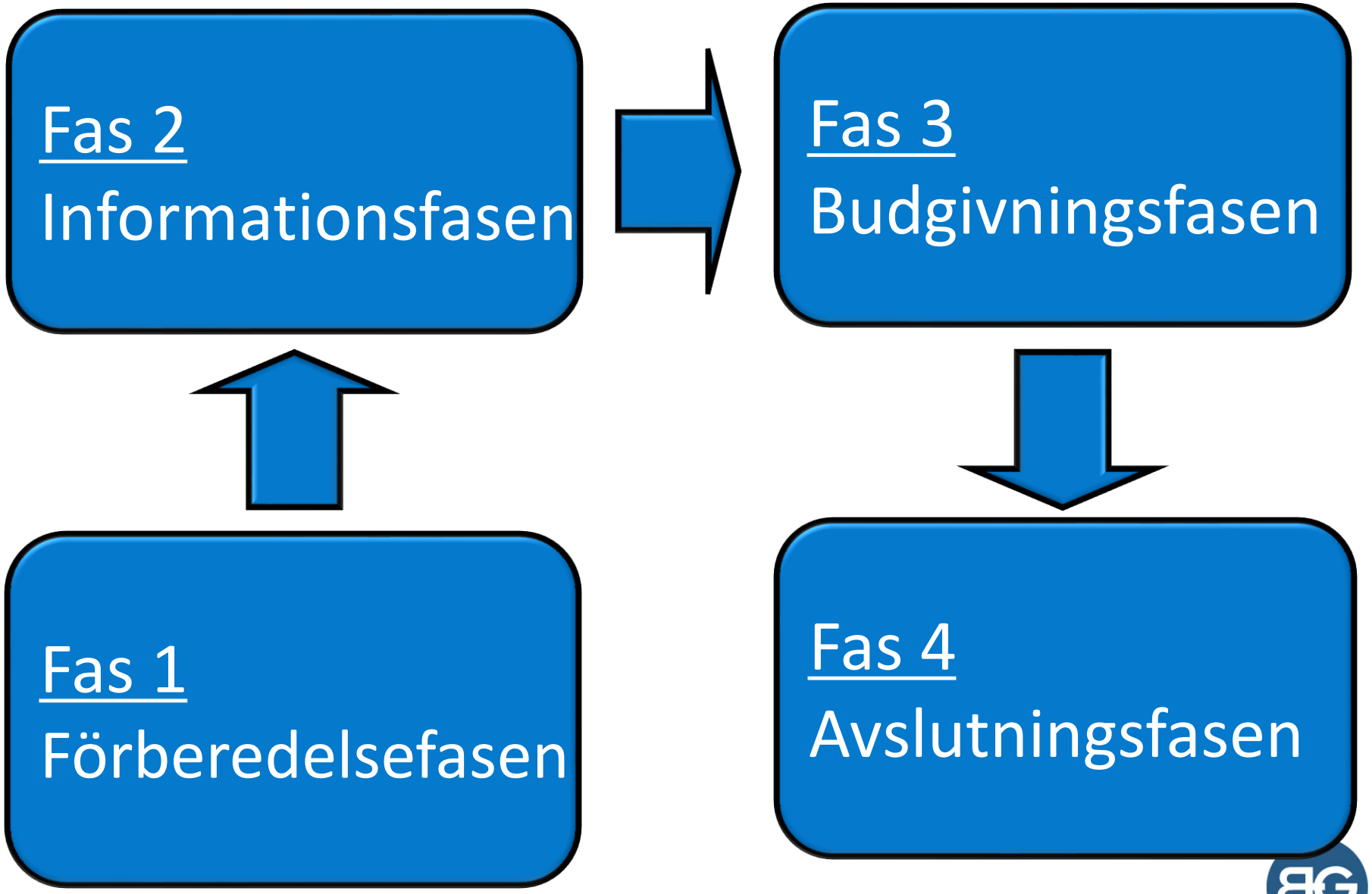



BG Institute

# Förhandlingsteknik

## Förhandlingens psykologi

BG Institute




BG Institute

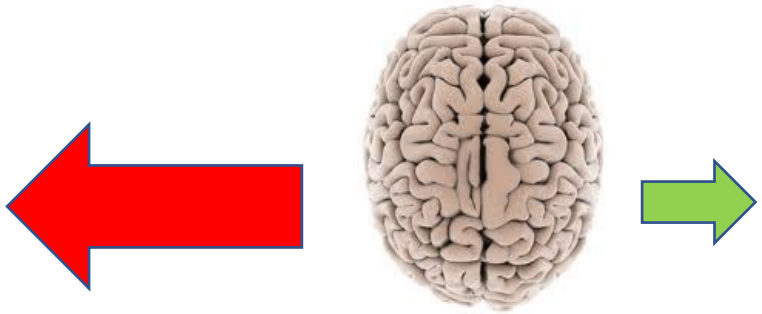
# Förhandlingens psykologi

# Vår sociala hjärna!

- Vikt 1,3 kg
- Drar 20% av energi

# Hjärnans grundläggande operativsystem är relationsorienterat och hjärnan prioriterar social information

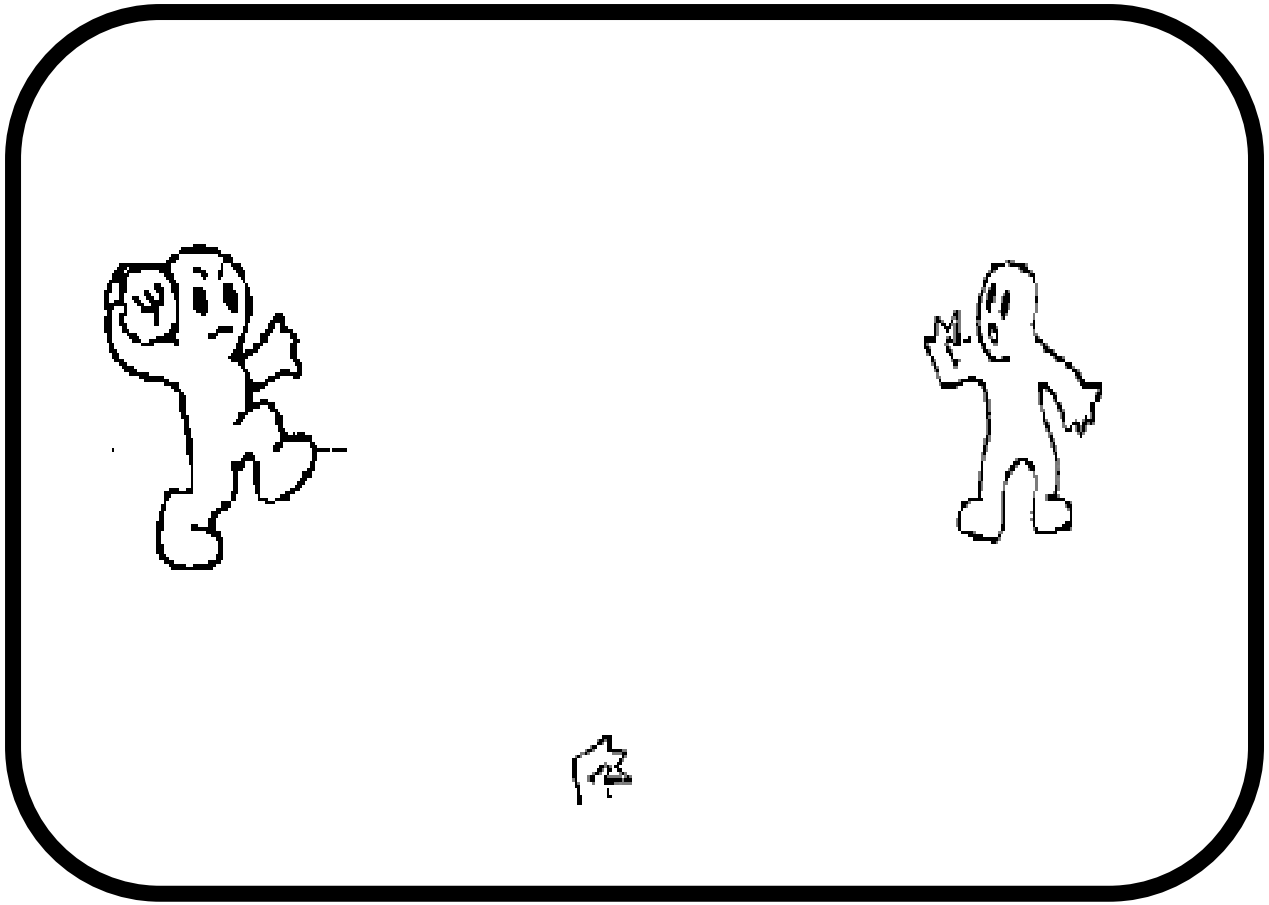
Respons på en signal ger riktning - bort från hot



Respons på en signal ger riktning – mot belöning

Quest
Leadership

# Vi är bra på att samarbeta



# Förhandlingens fyra rum

| | Individ | Grupp |
|---|---|---|
| Utifrån | Beteende | Sakfrågan |
| Inifrån | Attityd: känslor och tankar | Relationen |

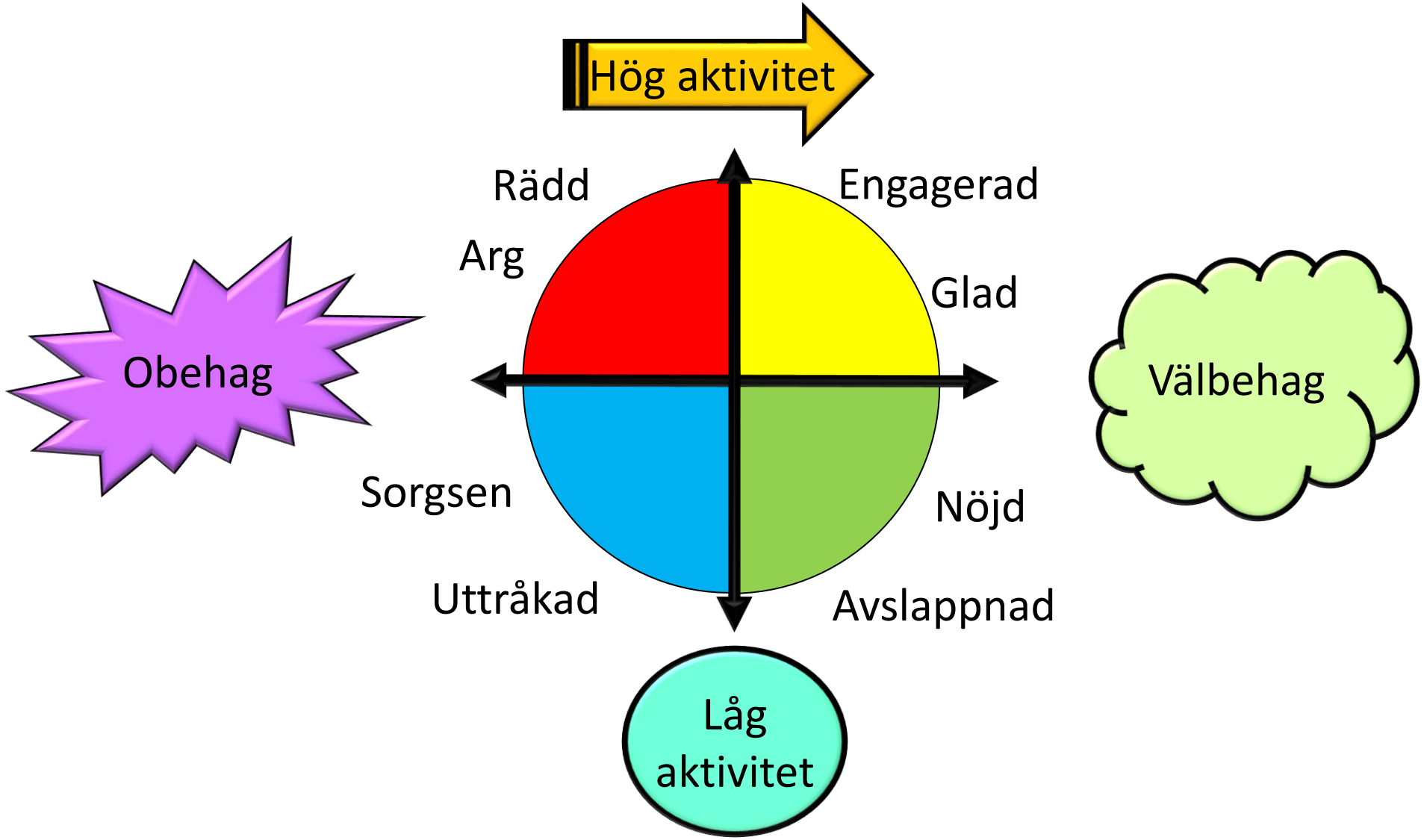
BG Institute

# Förhandlingens fyra rum

| | Individ | Grupp |
|---|---|---|
| Utifrån | Beteende | Sakfrågan |
| Inifrån | Attityd: känslor och tankar | Relationen |

BG Institute

# Våra grundläggande affekter



Jag har mina känslor,
eller mina känslor har mig.

Jag har mina tankar,
eller mina tankar har mig.

Jag har mina antaganden,
eller mina antaganden har mig.

# Exempel på antaganden i en konflikt.

Min bild av situationen
är den sanna bilden.

Jag vet vilka avsikter du hade
bakom ditt agerande.

Någon bär skulden för det
som har hänt,
och det är inte jag.

”Fixed assumption”
Om det blir bättre för dig
måste det bli sämre för mig.

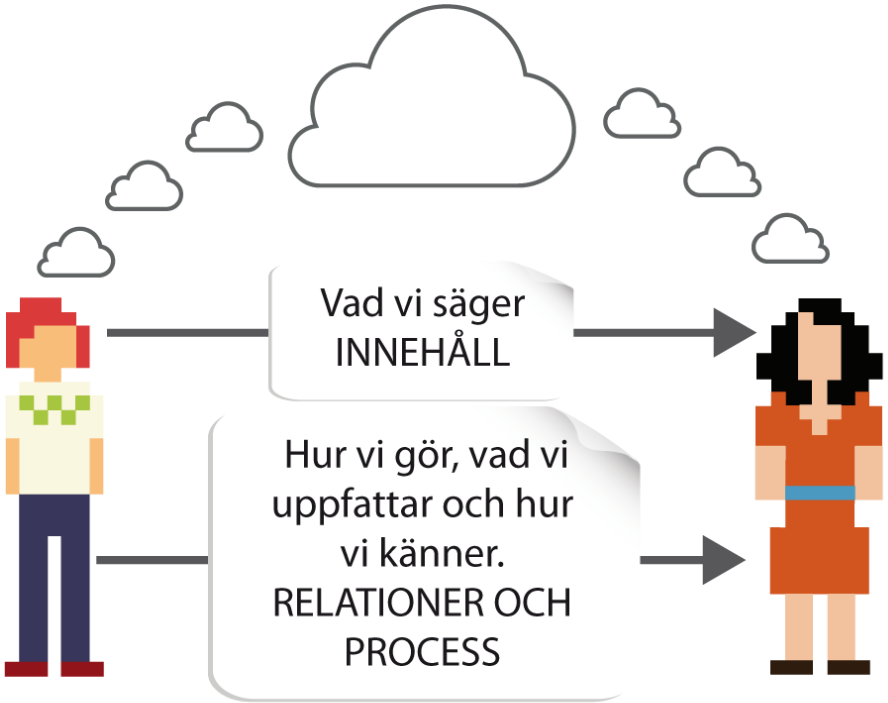
# Förhandlingens fyra rum

| | Individ | Grupp |
|---|---|---|
| Utifrån | Beteende | Sakfrågan |
| Inifrån | Attityd: känslor och tankar | Relationen |

BG Institute

”The may forget what you said – but they will never forget how you made them feel”
- Carl W. Buehner, statesman

Vi kommunicerar på olika nivåer




Hur du säger något har mycket stor betydelse för vilken påverkan som du får.

# Balans mellan

Argumentera

Lyssna

Ställa frågor

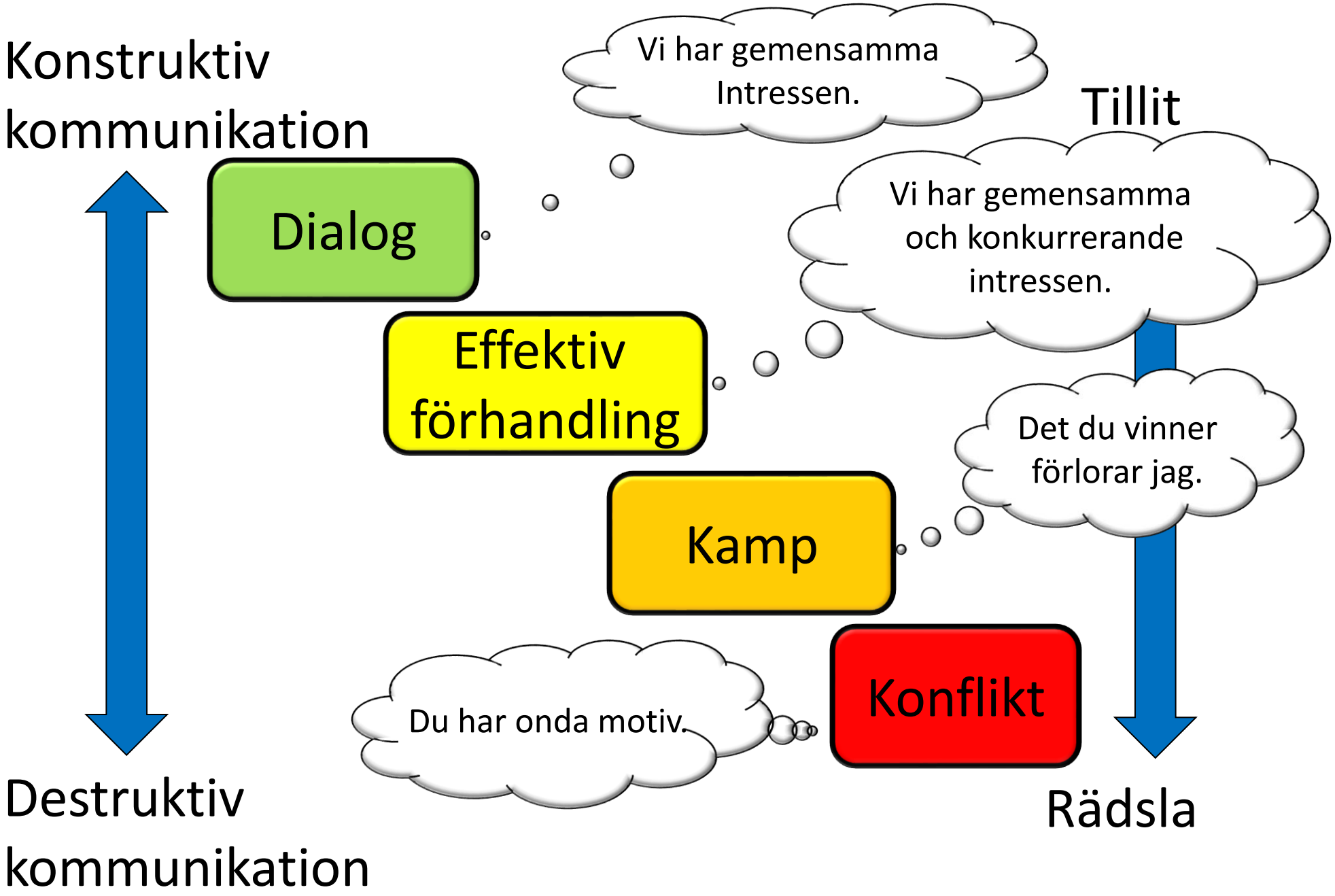
# Förhandlingens fyra rum

| | Individ | Grupp |
|---|---|---|
| Utifrån | Beteende | Sakfrågan |
| Inifrån | Attityd: känslor och tankar | Relationen |

BG Institute

Konkurrens
Jag mot dig

Samarbete
Vi tillsammans


Konstruktiv kommunikation
Vi har gemensamma Intressen.
Tillit
Dialog
Vi har gemensamma och konkurrerande intressen.
Effektiv förhandling
Det du vinner förlorar jag.
Kamp
Konflikt
Du har onda motiv.
Destruktiv kommunikation
Rädsla

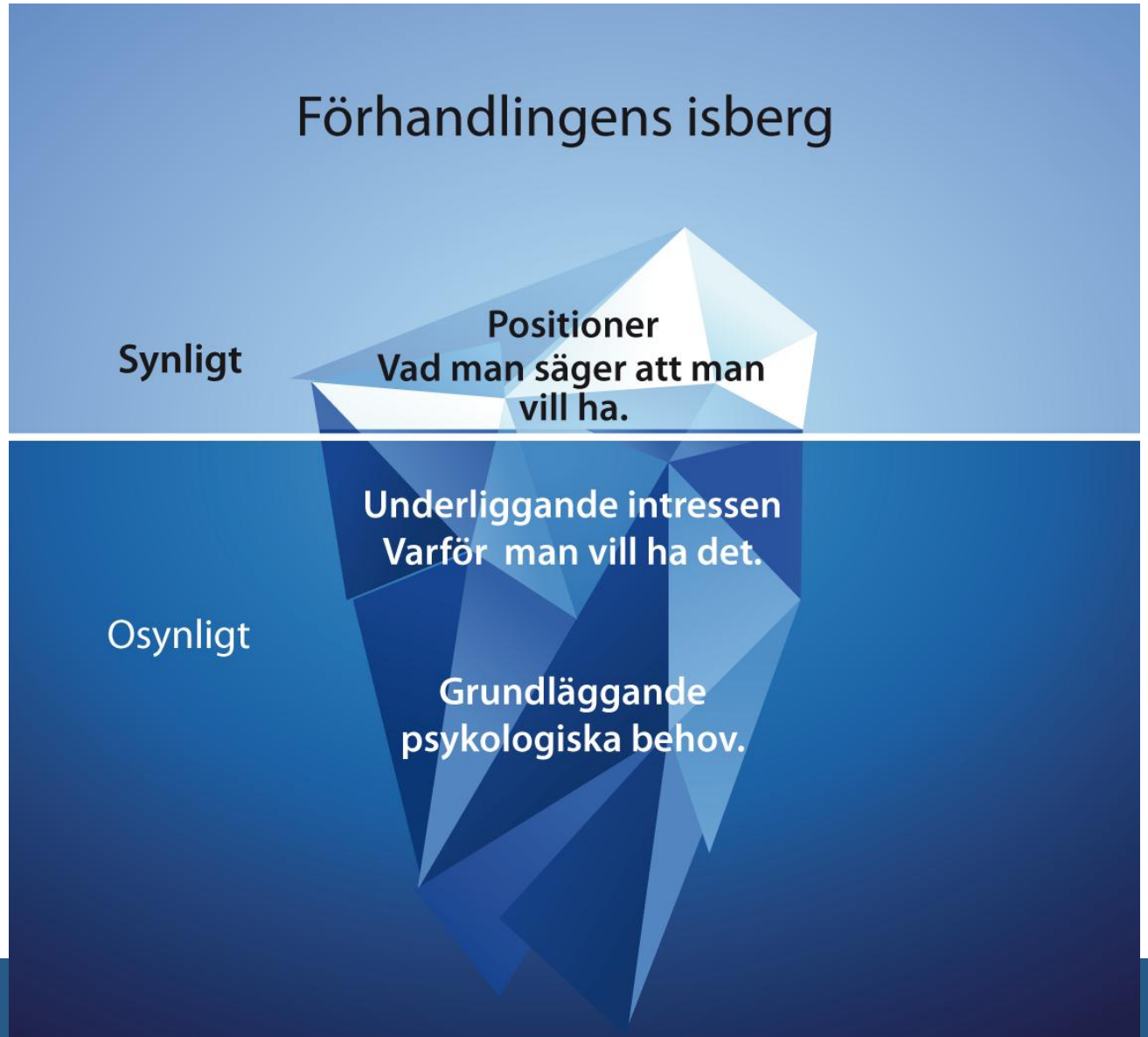
# Förhandlingens fyra rum

| | Individ | Grupp |
|---|---|---|
| Utifrån | Beteende | Sakfrågan |
| Inifrån | Attityd: känslor och tankar | Relationen |

BG Institute

# Den andra partens mål och underliggande intressen

- ✓ **Vad** tror du att den andra parten har som optimistiskt mål? Positioner.
- ✓ **Varför** vill den andra parten ha något? Underliggande intressen.
- ✓ Är det något som är särskilt viktigt för den andra parten?



# Effektiv konflikthantering

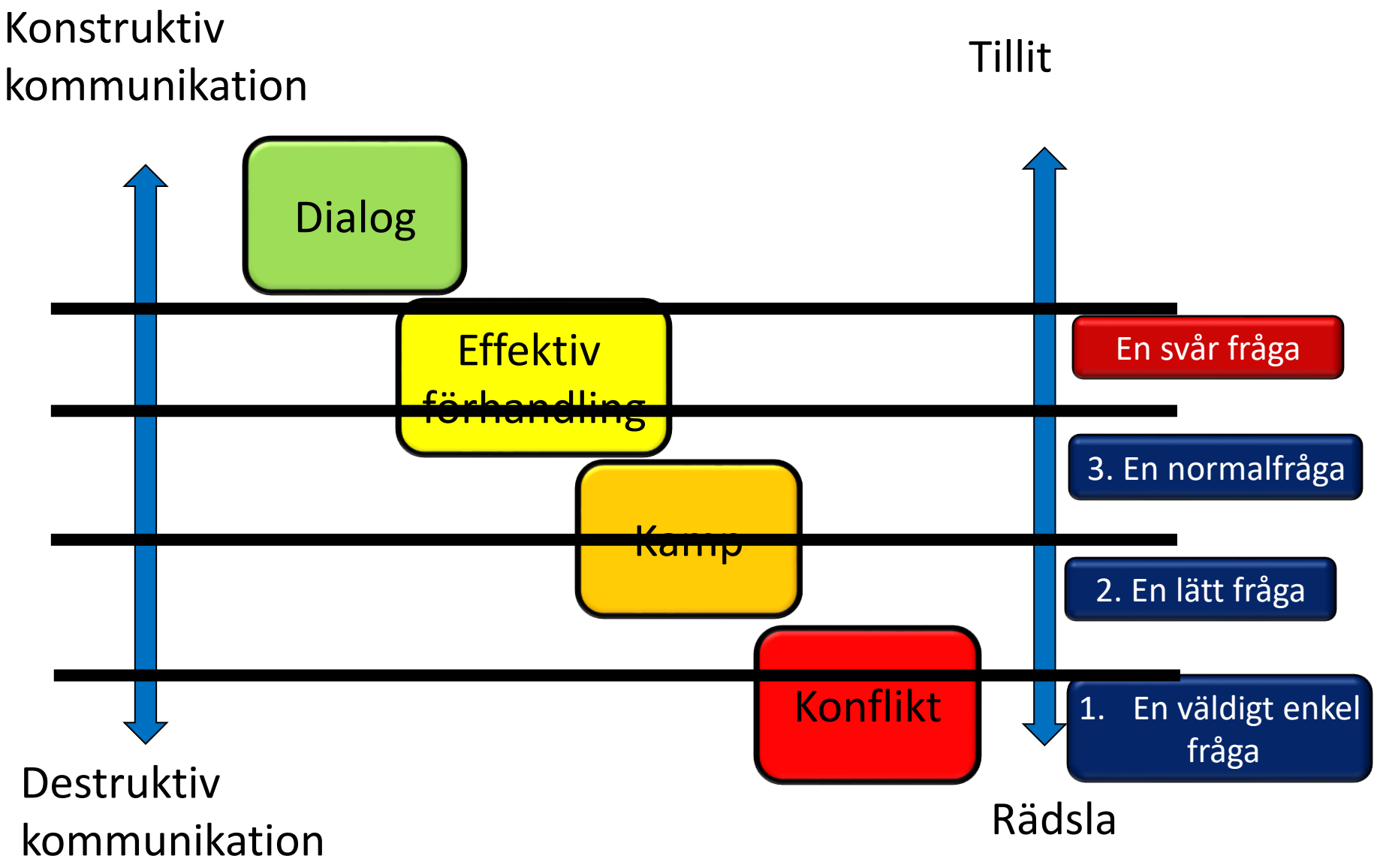
# Quest Six Step Model, QSSM

**Mitt beteende**

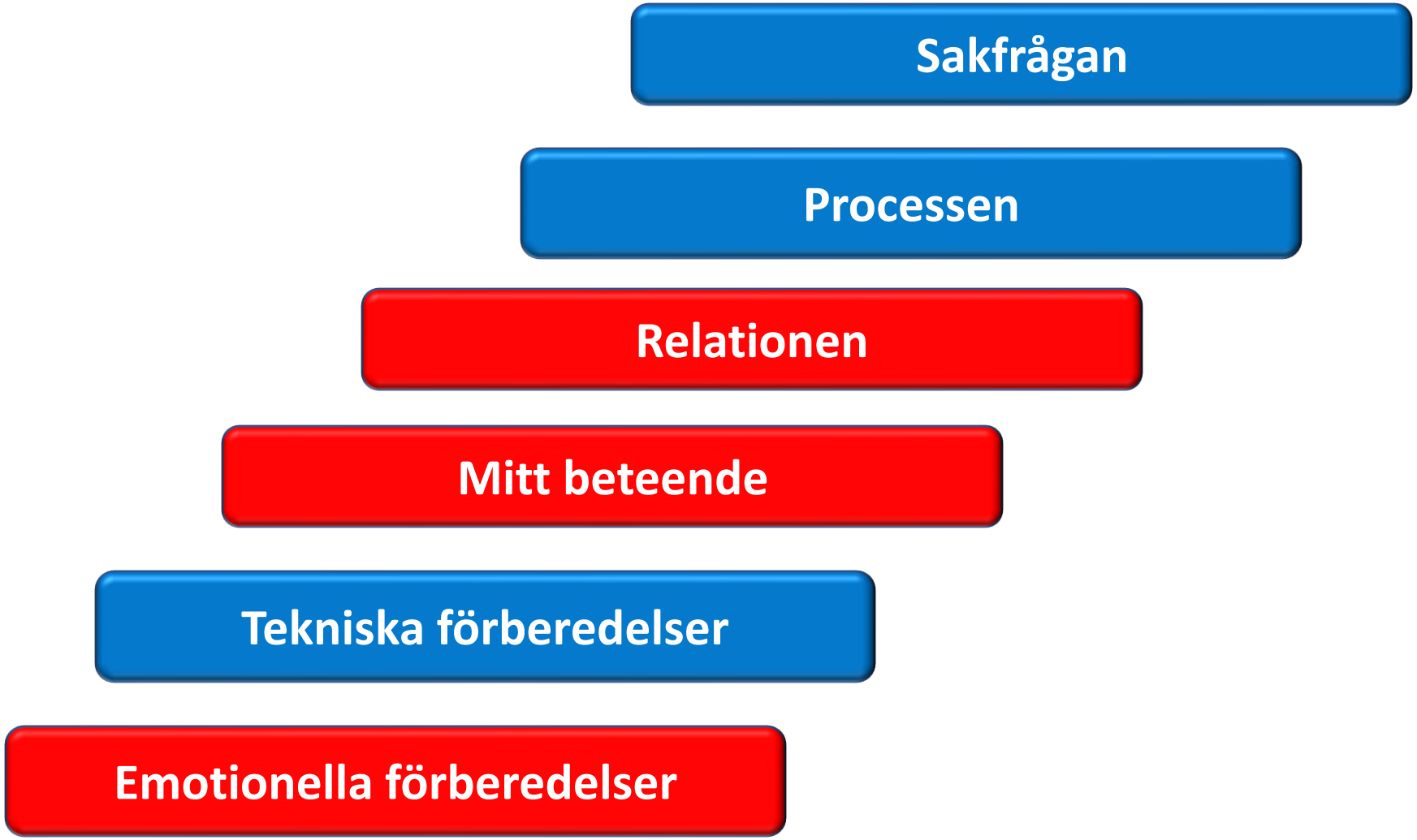
**Tekniska förberedelser**

**Emotionella förberedelser**

# Ett kvalitativt perspektiv på relationer



# Quest Six Step Model, QSSM



# Reflektion

BG Institute

# Förhandlingens fyra rum

Reflektion

| | Individ | Grupp |
|---|---|---|
| Utifrån | Beteende | Sakfrågan |
| Inifrån | Attit, känslor och tankar | Relationen |

BG Institute

Reflektion

## Fördjupad reflektion

Sakfrågan

Relationen

Mitt beteende

Mina känslor, tankar och antaganden

# Kommande heldagskurser

**Förhandlingens psykologi**

22 maj 2025

**Förhandlingens konflikthantering**

2 december 2025

BG Institute

# Vad tyckte du om dagens webbinarium?

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

# Frågor?

BG Institute
EN DEL AV BLENDOW GROUP

# Tack!

För frågor om BG Institute och våra kurser,
mejla oss på kursinformation@bginstitute.se

BG Institute
EN DEL AV BLENDOW GROUP