



Din forhandlings værste fjender

1. Du er ubevidst om dine antagelser!
2. Du er ubevidst om dit alternativ, hvis der ingen handel bliver!
3. Du har ingen klar idé om, hvad du mindst vil have, eller hvad du mest vil give!
4. Du ved intet om, hvad forhandlingspartnerens alternativ til en aftale er!
5. Du har ingen idé om, hvad den anden højst vil af med eller mindst vil give!
6. Du har intet overblik over forhandlingen
7. Manglende kendskab til de psykologiske aspekter i en forhandling
8. Dine (ubevidste) følelser og uopmærksomhed på den andens følelsesmæssige tilstand

De arketypiske forhandlingsfejl

1. Du laver ingen eller meget lidt forberedelse
2. Du tror, du kan lave RV, BAFA og OMA i hovedet og fejler
3. Du starter med at byde, selvom du er i en svag position
4. Dit første bud er for passivt eller for aggressivt
5. Du taler uden at lytte
6. Du udfordrer aldrig dine antagelser
7. Du stiller ingen efterforskende spørgsmål
8. Du søger at påvirke modparten og lærer intet af, at du mislykkes i forsøget
9. Din OMA er beregnet forkert, og du fejler i at justere den, imens du forhandler
10. Du giver dig mere end modparten
11. Du er uopmærksom på dine følelser og lader dig rive med uden at opdage det
12. Du glemmer den sociale relation til den anden - der er en virkelighed efter forhandlingen
13. Du går i kamp og vil vinde