



RÓTARÝ Á ÍSLANDI

ROTARY DISTRICT 1360 ICELAND

SAMNINGATÆKNI

Thomas Möller



Samningar ...samningar !



Sáttafundur í þessari viku

„Að sjálfsgöðu höfum við vilja til þess að semja,“ segir Inga Rún Ólafsdóttir, sviðsstjóri kjarasviðs hjá Launanevnd sveitarfélaga.

Sigrún Grenndal, formaður Félagsskólakennara, Morgunblaðinu á laugardag að ferlagsmenn skynjuðu lítinn vilja hjá launanevndinni til þess að semja

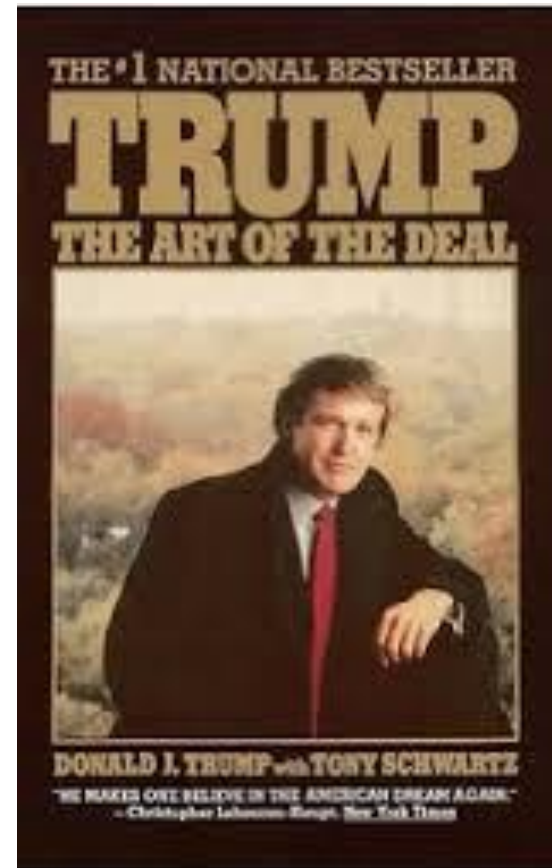
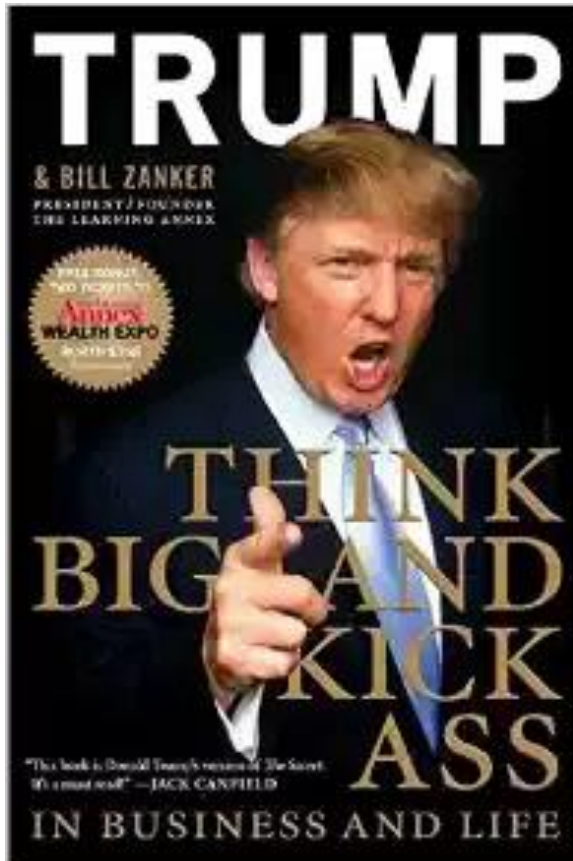


300 þúsund króna lágmarkslaun

– atkvæðagreiðsla um verkfall hefst aftur mánudaginn 13. apríl



Trump's border wall is a negotiating tactic straight out of his book "The Art of the Deal"



Það er alltaf verið að semja !



Thomas Möller 2017

“

“In business, you don't get what you deserve, you get what you negotiate”

Chester L. Karrass

Börn eru góð í samningum



Thomas Möller 2017

**EF ÞÚ EKKI
SPYRÐ...**

**..ÞÁ ER
SVARIÐ
ALLTAF
NEI !**







Viðskipti = samskipti.

Allt að 70% samskipta
eru í raun samningaviðræður.



Gullna reglan í samningum?

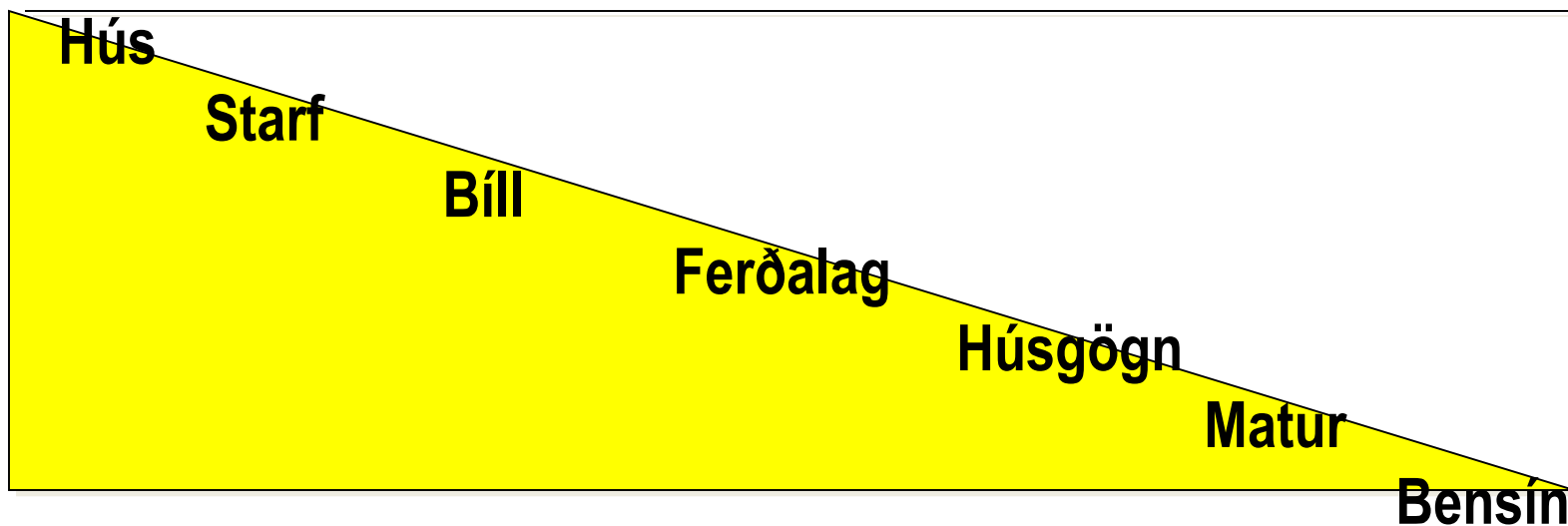
...allt er umsemjanlegt !

...eða hvað?



Mismunandi mikilvægir samningar

Hjónabandið !



Samningsatriðum fjölgar með mikilvægi samnnga



**SAMNINGUR =
SAMVINNINGUR**



Að versla = semja = að prúttu !



Samningar snúast um að auka hag beggja

stækka kökuna!!!

ekki rífast um það hver fær stærri bitann



Lykilspurningar áður en lagt er af stað í samningaviðræður:

hverju vil ég ná fram ?
hver er samningsstaða mín?
hverjir eru hagsmunir mótaðilans ?
hverjir eru valkostir mínir ?
og hvers virði eru þeir ?



Í samningum notar þú þetta til að fá fólk til að gera þér greiða....

- Samningsstöðu
- Tíma
- Upplýsingar

Flestir telja sína samningsstöðu lakari en hún er í raun !



Farðu fram á meira en þú býst við að fá

- “árangur við samningaborðið er háður því hvað þér tekst að ýkja þínar kröfur í upphafi samningaferlisins “

(“your ability to overstate your initial demands.”)



Henry Kissinger



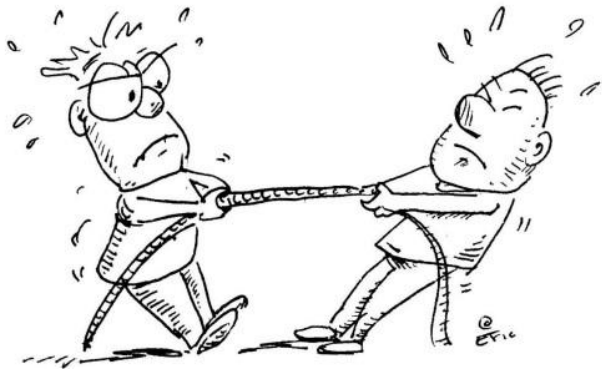
**Pabbi.....má ég fá
rauða bensinn lánaðan um
helgina?**



Tvenns konar nálgun við samninga

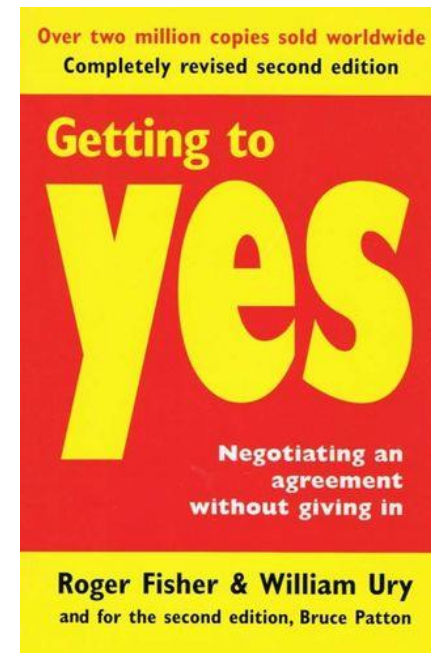
Kröfunálgunin:

- Karp um kröfur



Hagsmunanálgunin

Hlustað á hagsmuni



Kröfugerðarsamningar

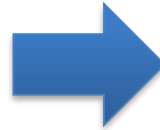
vs.

Forsendusamningar

Karp um gagnstæðar
kröfur....

“ég vil þetta”
“ég vil ekki þetta”

100 krónur ?
Nei...200 krónur
Hvað með 165
125 hámark!!
Ok...145



Hverjar eru forsendur
samkomulags ?

Hvaða mælikvarða má nota ?

Hvaða gagn væri af samkomulagi
?

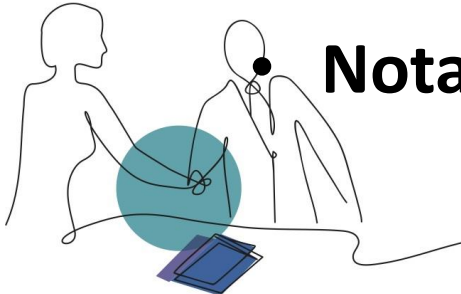
Eru sameiginlegir hagsmunir ?

Markmið allra samninga: skynsamleg niðurstaða á stuttum tíma sem bætir hag beggja

Forsendusamningar.

Grunnreglurnar eru þessar...

- **Farðu frá kröfum til.....til hagsmuna**
 - **Aðskildu fólkog viðfangsefni**
 - **Finndu leiðirbáðum til hagsbóta**



Notaðu sanngjörn viðmið og mælikvarða

Sanngjörn, hlutlæg, viðmið...

Verð.....sérfræðialit....lög...hefðir....

Staðlaröryggi....kostnaður....siðareglur

Launakönnun....aðrar stéttir



Samningar snúast um FÓLK !



Samningar snúast um FÓLK !

- Allir stilla sig inn á WII-FM !
- Virðing, traust, vinsemd, sanngirni...
- Reiði, móðgun, rangtúlkun, fordómar, óréttmæti...
- Lítilsvirðing, óréttlæti, ósanngirni...
- Gildi, umhverfi, menntun, skoðanir....
- Karlar...konur...þjóðerni...trúmál...
- Skilaboð!...allt telur!



Vertu tilbúinn að ganga burt frá samningaborðinu



Ekki verða ástfangin(n) !

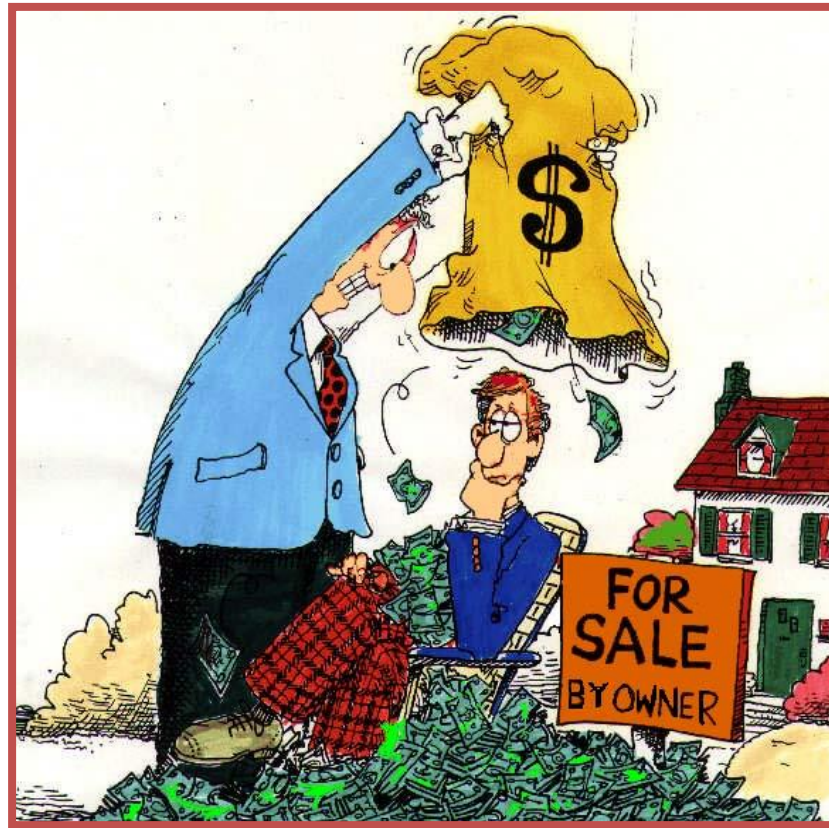
- af VALKOSTUNUM ÞÍNUM....



fall in love
with

Three hand-drawn red hearts are positioned to the right of the text. The largest heart is at the bottom left, with two smaller hearts above it to the right. The hearts are drawn with a sketchy, hand-drawn style.

Samningatækni er líka leiktækni



máttur hins skrifaða orðs



Vertu á undan að kasta út ankerinu !

- **ANKERIÐ** í byrjun
 - = vertu alltaf fyrst(ur) að nefna tölu eða valkost
- **Einhver þarf að byrja!**



Af hverju er oftast betra að vera fyrstur?

- Fyrsta útspil = samningssvæðið
- Allir verðmiðar eru „ankeri“



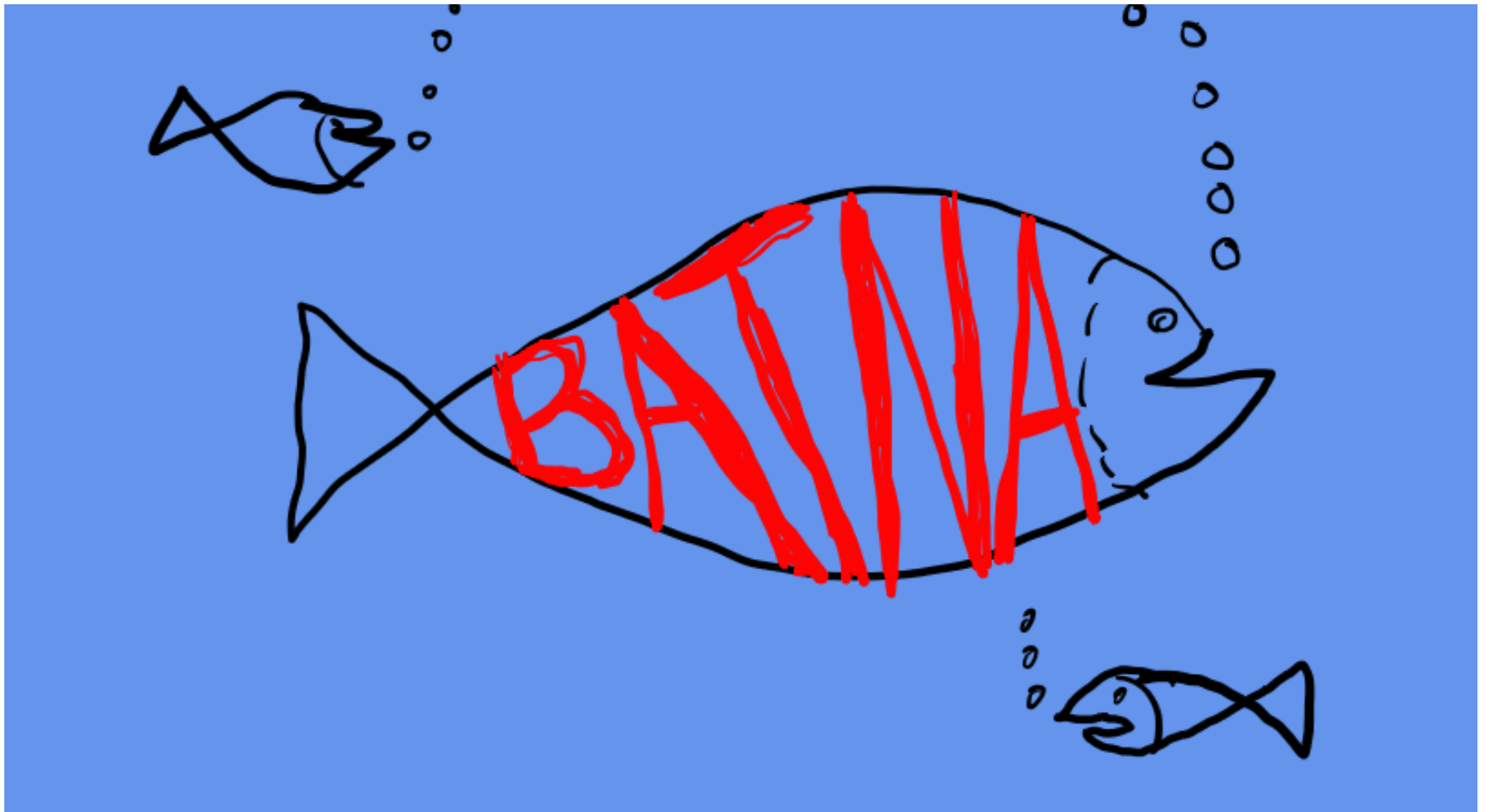
Að fá í staðinn

- Ef beðið er um tilslökun – alltaf biðja um eitthvað í staðinn
- “Ef við gerum þetta fyrir þig....hvað getur þú gert fyrir okkur”



..Að finna BESTAKOSTINN

(BATNA)



„beggars are not choosers“



Thomas Möller 2017

EF ÞÚ FERÐ Í SAMNINGA
ÁN VALKOSTA
ER STAÐA ÞÍN ALLTAF VEIK

Að hafa annan valkost í samningum

“BATNA is my Best Alternative To a Negotiated Agreement“

= **BEKO** er BEsti annar KOstur þinn



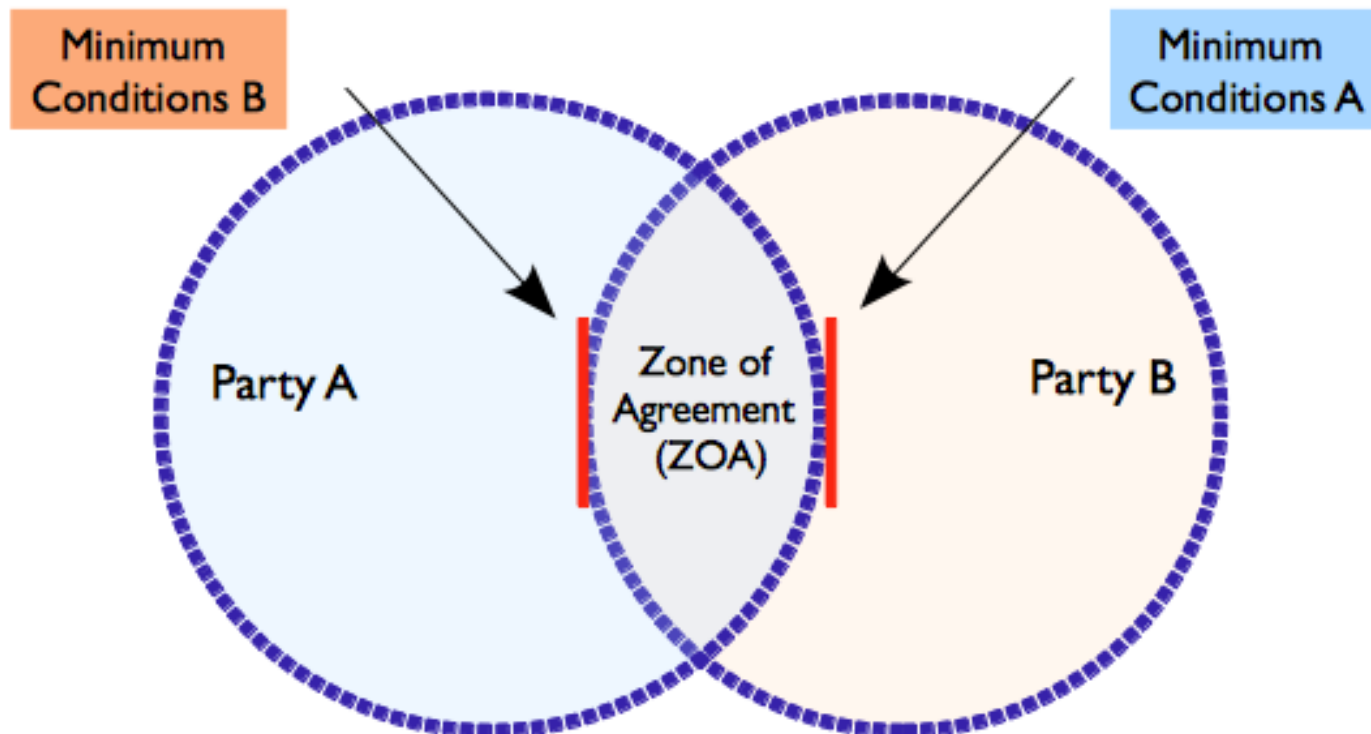
Stilltu upp þínum valkostum notaðu excel !

- Bílar
- Íbúðir
- Atvinnuhúsnæði
- Tryggingar
- Sjónvarpstæki
- Þvottavélar
- Skíðaleigur !



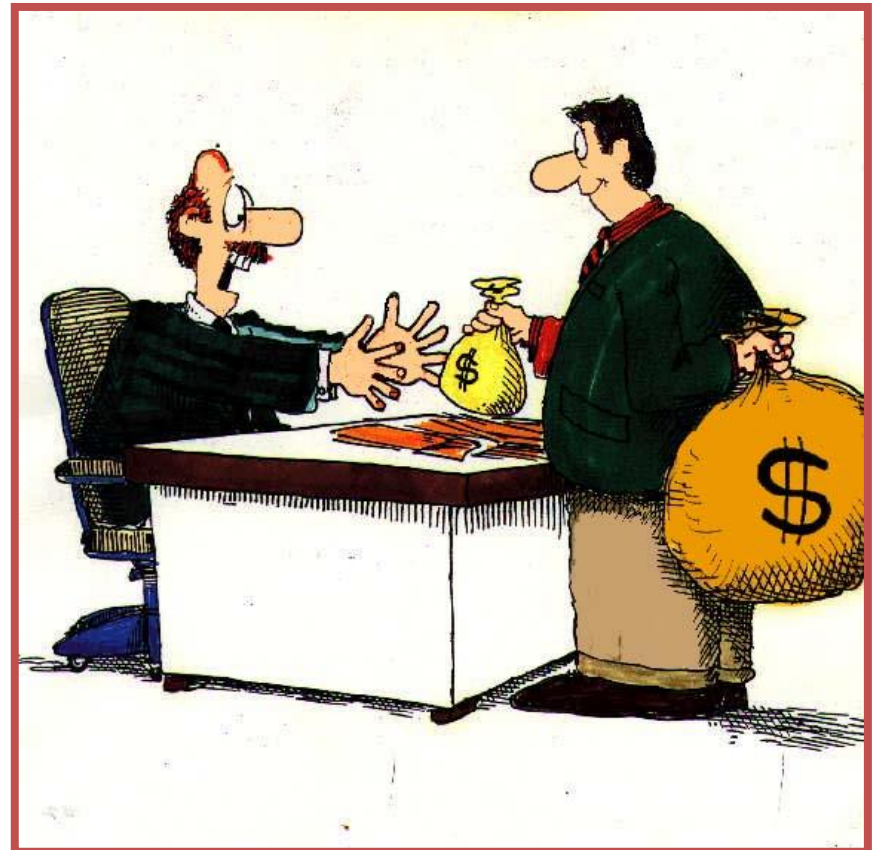
Samningssvið (SAS) þarf að liggja fyrir

The Zone of Agreement



Stökktu aldrei á fyrsta útspil !

- Þegar þú segir já við fyrsta útspili
- ...setur þú sjálfvirkt í gang tvær hugsanir í huga hins aðilans.



Að ljúka samningum

- “you can´t always get what you want”
- Dragðu lærdóm af þessum samningum.....gengur betur næst!
- Lítil meðgjöf í restina getu auðveldað samninga





"I'll even throw in 30 days free towing."

Samningslok

- Talaðu skýrt um niðurstöðu samningaviðræðna
- Endurtaka helstu atriðin – allt skilið rétt?
- Ekki brenna brýr – þið gætuð þurft að semja aftur!



Samningslok

- Gera samantekt, minnispunktar – lesa upphátt
- Engin vafaatriði eftir – bara staðreyndir, ekki tilfinningar
- Skriflegur samningur er betri, vottaður enn betri



Ekki semja eftirá....

Það er of seint.....og þú færð minna !

