



Forum för talare

April 2007

Jan Eliasson

Så blir du en skicklig förhandlare

Vad driver dig?

Att uppnå resultat. Jag har upplevt den outhärdliga situation som råder i Darfur, Sudan och sett frustrationen och besvikelsen hos befolkningen. När inga framsteg sker måste man tro på det man gör och inte tappa energin eller gnistan. Min dröm är att kunna förhindra en konflikt innan den inträffar.

Vem har nytta av att kunna förhandla?

Alla kan och behöver lära sig förhandlingsteknik. Det har man nytta av i samtliga livssituationer, både i privatlivet och arbetslivet. Det kan gälla diskussioner om fickpengar med barnen eller i andra mer professionella sammanhang där det uppstått missförstånd eller behov av kompromisser.



Jan Eliasson

Jan Eliasson är en av Sveriges mest kända och internationellt uppskattade diplomater, som för närvarande arbetar som FN:s särskilda sändebud för konflikten i Sudan.

[För mer information om Jan Eliasson - klicka här!](#)

Hur blir man en bra förhandlare? Vad utmärker en bra förhandlare?

En bra förhandlare måste drivas av ett starkt intresse att lösa problem och att kreativt hitta nya infallsvinklar. Det finns flera faktorer som är avgörande för att bli en skicklig förhandlare.

En är att utveckla ett rikt språkbruk. Med det menar jag att utveckla sin känsla för både det skrivna och det talade språket samt att ha ett omfattande ordförråd. I låsta förhandlingar kan ny energi skapas och diskussionerna ledas framåt bara genom att byta ut några ord eller att ändra meningsföljden.



Forum för talare

April 2007

Jan Eliasson

En annan viktig faktor är kulturförståelse, att visa respekt och intresse för motpartens land, dess historia och traditioner. Under ett förhandlingstillfälle i Teheran avstannade diskussionerna, vi kom inte vidare i processen. Då bad jag till allas förvåning att få besöka deras matmuseum. Efter den guidade visningen av silkesmattor och andra dyrgripar kunde vi senare återuppta förhandlingarna med ny positiv energi.

En tredje faktor är personliga relationer. Det är en människa på andra sidan bordet och det går aldrig underskatta vikten av att utveckla sympati och tillit. Man måste kunna bjuda på sig själv och få folk att koppla av. Det gäller att kombinera tuffhet med värme och mänskligt intresse.

Självklart är också känslan för timing avgörande – när ska man sätta in stöten? När är det rätt ögonblick att spela ut ett kort? När är lika viktigt som vad och vem.

Hur ser du på svenska företagens förhandlingsförmåga?

I internationella sammanhang kan svenskar många gånger ha för bråttom att nå resultat. De kastar sig över det viktiga på en gång. Man måste först ha en uppmjukning genom att exempelvis tala om landet, kulturen, människorna. Utveckla de personliga relationerna, lyssna, ta till sig budskapet och skapa en avspänd stämning för att senare komma fram till huvudsyftet.

Ibland måste man också göra eftergifter för att nå målet. Det handlar om "give and take", att vara kompromissvillig på vissa punkter, särskilt när de inte rör centrala frågor.

Hur har du utvecklats till en bra förhandlare?

Det är träning som gäller. Jag har under årens lopp fått erfarenhet från många fall och från skilda länder. Det har varit tuffa förhandlingspartners som exempelvis iranierna. De är mycket skickliga och vet precis hur de ska fördröja eller påskynda processerna. En annan som var svår att förhandla med var Saddam Hussein. En kolossalt auktoritär person som inte var van att ifrågasättas. Han hade en genomborrande blick och bolmade självsäkert på sin cigarr. Rädslan var total i rummet hos hans delegation.



Forum för talare

April 2007

Jan Eliasson

Hur ser du på Sverige i världen? Behöver världen Sverige?

Sverige är en känd aktör på världsarenan där vi kan använda olika hattar för att få genomslagskraft i skilda sammanhang. Vi pratar inte bara om Sverige som enskilt land utan även som ett nordiskt land, ett Östersjöländ, en EU-medlem och en representant för FN. Problemen i dag som exempelvis miljön, brottslighet och sjukdomar är både globala och lokala. Globala lösningar blir allt viktigare och där har Sverige en roll att spela.

Med bra förhandlingsteknik når vi resultat. Utomlands sägs det att "Sverige och Norden är en oas i världen. I en värld av dåliga nyheter står ni för de goda nyheterna". Sverige står för en kombination av stabilitet, välfärd och demokrati. Vi möts med respekt och intresse men får aldrig slå oss till ro med det – vi har mycket att lära av vår omvärld. Det bör vi också visa i förhandlingar och möten med människor från andra delar av världen.

Text: Kristina Palmgren, Talarforum