

Fagets titel: Konfliktmægling og forhandling

Hjemmeopgave i Konfliktmægling og forhandling – reeksamen 2013

Den Juridiske Kandidatuddannelse, Syddansk Universitet

Antal tegn: 28.197

Marianne Lund Eichertz Hansen, cpr. 231153-

Svar opgave 1:Notat

Dette interne notat er udarbejdet til brug for forhandlingerne mellem HK og *Sunde Løsninger* om en fratrædelsesordning for overassistent Gurli Gormsen. Notatet er udarbejdet af undertegnede som forhandlingsrådgiver og indholdet afspejler ledelsens ønske om, at den kommende forhandling tager udgangspunkt i de fire principper i Fisher og Urys principbestemte forhandlingsstrategi. Fisher og Urys forslag til løsningsforslag vil derfor indgå med betydelig vægt i undertegnedes anbefalinger i dette notat.

Indledningsvist kan det oplyses, at den principbestemte forhandlingsstrategi er et alternativ til standpunktsforhandling. Da det her drejer sig om en fratrædelsesaftale for én af virksomhedens medarbejdere kunne en standpunktsforhandling med HK nemt ende i en styrkeprøve, hvor fagforeningen og *Sunde Løsninger* på skift ville meddele hinanden, hvad de ville og hvad de ikke ville gå med til ud fra standpunktet: "Jeg giver mig ikke". Resultatet kunne blive et belastet forhold til HK og måske endda ødelægge samarbejdet og forhandlingsviljen i fremtiden. Dette ville ikke være en ønskelig situation for virksomheden at have i, da *Sunde Løsninger* har overenskomst med HK for virksomhedens ialt 10 ansatte HK'ere.

Fisher og Urys principbestemte forhandling er i stedet en forhandlingsmetode, der ændrer spillereglerne i en forhandling og gør den saglig. Fra måske stejle fronter til fornuftige løsninger frembragt på en effektiv og venskabelig måde.

Fisher og Urys fire principper i den principbestemte forhandlingsstrategi er følgende:

1. Personer: Hold person og problem adskilt.
2. Interesser: Fokusér på interesser og ikke på standpunkter.
3. Valgmuligheder: Tilvejebring flere forskellige forslag, før der træffes en beslutning.
4. Kriterier: Forlang et resultat, som er baseret på et objektivt kriterium.

Ad 1 - Personer:

Fisher og Ury slår fast, i en forhandling har man med mennesker at gøre og ikke "robotter"¹ som repræsentanter for modparten. Det er uforudsigelige mennesker med forskellig baggrund, der har følelser og stærke overbevisninger. Samtidig slår Fisher og Ury fast, at en forhandling har to interesser nemlig en saglig og en menneskelig, og anbefaler, at det menneskelige problem behandles direkte og ikke forsøges løst ved hjælp af indrømmelser på den saglige side.

Fisher og Ury påpeger en måde at tænke på, når de menneskelige problemer skal findes nemlig ud fra de tre grundkategorier af forståelse, følelse og kommunikation.

Forståelse

Fisher og Ury anviser en række metoder til at opnå denne forståelse, men kun de relevante for denne sag vil blive omtalt som anbefalinger til, hvordan forhandlingen kan tackles.

Først og fremmest er det vigtigt at kunne forstå modpartens tænkemåde så at sige partens opfattelse af virkeligheden, og det gøres blandt andet ved at sætte sig i modpartens sted og forstå vedkommendes synspunkter på en positiv måde, selvom man ikke er enig i synspunktet.

¹ Egen tolkning

