

Aldri møtes på midten – teknikkene FBI bruker i forhandlinger

Kommende episode

En tidligere gisselforhandler i FBI om hvorfor man aldri bør møtes på midten. En gjennomgang av ideene i Chris Voss' Never Split the Difference – taktisk empati, speiling, kalibrerte spørsmål – og hva som holder utenfor gisselsituasjoner.

BOKEN EPISODEN HANDLER OM

Never Split the Difference – Chris Voss og Tahl Raz

2016

HOVEDTEMAER

- Hvorfor kompromiss ofte er det dårligste utfallet
- Taktisk empati – å forstå den andre uten å være enig
- Speiling og merking
- Kalibrerte spørsmål som begynner med hvordan og hva
- Hvorfor et nei er en bedre start enn et ja
- Forskjellen på «du har rett» og «det stemmer»
- Ackerman-modellen for å forhandle om pris
- Kritikken mot boken

SPØRSMÅL EPISODEN BESVARER

- Hvorfor bør man ikke møtes på midten i en forhandling?
- Hva er taktisk empati?
- Hva er speiling og merking i forhandling?
- Hva er et kalibrert spørsmål?
- Hvorfor er nei en god start?
- Hvordan forhandler man om lønn eller pris etter Voss?
- Fungerer gisselforhandling i vanlige forhandlinger?

HOVEDPUNKTER

- Å møtes på midten gir ofte et utfall ingen egentlig ville ha.
- Målet er å forstå hva den andre faktisk trenger – ikke å være enig.
- Et «hvordan skal jeg klare det?» flytter problemet til den andre siden av bordet.
- Et nei gir folk følelsen av kontroll. Derfra begynner samtalen.
- «Det stemmer» betyr at de føler seg forstått. «Du har rett» betyr at de vil at du skal gi deg.
- Teknikkene er enkle å beskrive og vanskelige å gjøre under press.

KILDER OG REFERANSER

- Chris Voss og Tahl Raz – Never Split the Difference (2016)

AI brukes som verktøy i arbeidet med tekstene, og alt blir lest gjennom før det publiseres. Feil kan likevel forekomme.