

Samningatækni og vinnuvernd

Við rákumst á áhugaverð greinarskrif eftir Andreas Antoni Lund í Magasinet Arbejds miljø nr. 4 2015 sem fjallar um samningatækni. Meirihluti fólks þ.m.t. öryggistrúnaðarmenn og öryggisverðir hafa líklega aldrei lært samningatækni 101 enda hefur lítið verið boðið upp á slíkt nám hérlendis gegnum tíðina. Það er augljóst að samningatækni er einn lykilþáttanna í vinnuverndarstarfinu og því ákváðum við að þýða efnið lauslega og endursegja. Árni Jósteinsson fyrir Vinnuumhverfisstettrið 2016.

Svona nærð þú tökum á samningalistinni - vinnuvernd

Óháð því hvort þú er stjórnandi, starfsmaður eða vinnuverndarfulltrúi (öryggistrúnaðarmaður eða öryggisvörður) þá er mikilvægt að kunna að semja – til að ná fram eins góðum vinnuaðstæðum og hægt er. Hér fylgja 7 ráð um hvernig þú verður topp-samningamaður/kona.

Það eru sjö strategíur sem gott er að þekkja ef menn vilja komast á farsælan hátt gegnum samningaviðræður. Það fullyrðir rithöfundurinn Eldonna Lewis-Fernandez.

- Þrátt fyrir að sjálft orðið „samningar“ geti framkallað hræðslu, streitu og kvíða hjá mörgu fólki þá er tilgangurinn eiginlega mjög einfaldur þ.e. að ræða málin og ná að lokum gagnkvæmum samningi segir Eldonna Lewis-Fernandez

- Hún hefur skrifað bókina „**Think Like a Negotiator**“ sem inniheldur m.a. sjö góð ráð um hvernig menn verða góðir samningamenn.

7 góð ráð um samningaviðræður

- **Útgeislaðu sjálfsöryggi með því að vera vel undirbúin.** Margir halda að þeir eigi að vera háværir eða áhættudjarfir til að ná fram góðum samningum. Aðrir telja að reynsla sé nauðsynleg. Oft krefst þetta þó bara atorku og undir-búnings til að finna sameiginlegan grundvöll, sjá fyrir andstöðu og forðast að ýta á röngu hnappana hjá gagnaðilanum þegar þú ert í samningaviðræðunum.
- **Vertu meðvituð um – að það má semja um alla hluti.** Duglegir samningamenn eru reglubrjótendur. Þegar þú uppgvötar að þú getur haft áhrif á öll rammaskilyrði til hagsbóta fyrir þig, þá opnast heill heimur tækifæra fyrir þig. Mundu að það má meira að segja semja um sjálfar samningareglurnar.
- **Skapaðu þér traustan grunn með því að byggja tengsl.** Að byggja tengsl er eitt mikilvægasta atriðið sem þú getur gert til að styrkja stöðu þína áður en til samningaviðræðna kemur. Það er mikilvægt að efna til góðra tengsla en ekki bara með að útdeila heimsóknaboðum á tengslanetsfundi – þá einkum til þeirra sem þú gætir mögulega þurft að standa andspænis í samningaviðræðum. Kynntu þér eitthvað t.d. um gildin þeirra, hvað knýr þá áfram eða hvaða hagsmuni þeir hafa.
- **Biddu um það sem þú vilt fá.** Við óttumst höfnun og höfum lært að vera ekki gráðug. Í samningaviðræðum er höfnun hins vegar ekki persónuleg – heldur bara birtingarmynd þess að röksemdirnar voru ekki nógu öflugar. Að jafnaði segir fólk þrisvar sinnum nei áður en það segir já. Eina aðferðin til til að læra að takast á við hafnanir – er með að verða hafnað og halda samt áfram að spyrja. Biðjir þú um það sem þú vilt fá munt þú annað hvort fá það – eða ásættanlegan valkost.

- **Notið mátt þagnarinnar.** Þegar þú ert að semja er mikilvægt að þú drekkir ekki samningnum í orðaflóði. Ef þú lærir að sigrast á hinni óþægilegu tilfinningu sem fylgir þögninni þá nærð þú tökum á að hagnýta þögnina til að ná fram því sem þú óskar þér – auk þess sem hæfni þín til að sigra í rökræðum vex umtalsvert.
- **Skráðu alla hluti.** Það er mjög mikilvægt að fá hinn endanlega samning á skriflegt form. Það getur líka verið góð hugmynd að láta sérfræðing í samningum fara yfir samninginn. Tilgangur skriflegra samninga er að vernda báða aðila samningsins. Munnlegum samningum fylgir nefnilega ákveðin áhætta varðandi túlkanir og rangtúlkanir.
- **Settu þig inn í það sem þú samþykkir.** Taktu þér tíma til að lesa öll smáatriði samningsins. Með þeim hætti forðast þú að skrifa undir aðstæður sem þú gætir séð eftir án þess að geta breytt þeim.

Lesið meira um bók Eldonna Lewis-Fernandez á www.thinklikeanegotiator.com/about-eldonna/