

7.–8. nóvember í Hörpu

**Stjórnun  
fiskveiða**

– svo miklu meira en kvóti

# Árangursrík samningatækni

Aðalsteinn Leifsson



HAMPIÐJAN



HÁSKÓLINN Í REYKJAVÍK  
REYKJAVÍK UNIVERSITY

ICELANDAIR  
CARGO

ISI ICELAND  
SEAFOOD



marel

Pipar TBWA



SJÁVARÚTVEGS  
RÁÐSTEFNAN

2024



*Aðalsteinn Leifsson*

# Árangursrík samningatækni

Sjávarútvegsráðstefnan, nóvember 2024

Margar leiðir til að 'taka ákvörðun'

Samningaviðræður eru það form  
ákvarðanatöku sem er í mestri sókn á  
***öllum sviðum viðskipta og samfélags***

## Fjögur “a-ha!! móment”

- Niðurstaðan ræðst af viðmiðinu
- Niðurstaða samningaviðræðna gefur ekkert forspárgildi um ánægju
- One size does NOT fit all
- Samningaviðræður vinnast og tapast áður en þær hefjast

...svarið er:

$$r = 0.85$$

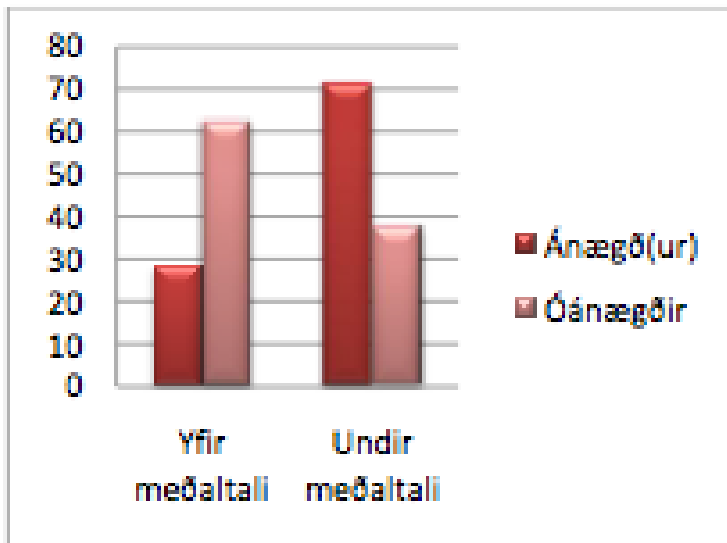
- "Hvar er norður???"
- Hver ákveður um hvað samningaviðræðurnar snúast?
- Hver setur fram texta / viðmið / fordæmi um það sem er "eðlilegt"?
- Hvaðan kemur hugmyndin um hvað er eðlilegt?

# Engin tengsl milli ánægju og niðurstöðu!

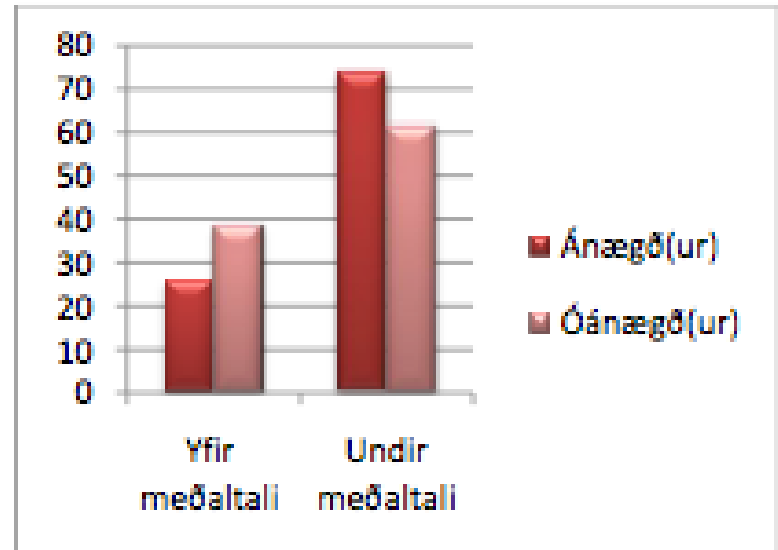
71% seljanda sem voru ánægðir með samninginn sinn seldu undir á verði undir meðaltali  
63% seljanda sem seldu yfir meðaltali voru óánægðir með samninginn

61% kaupenda sem voru óánægðir með samninginn keyptu á verði undir meðaltali

## Seljendur



## Kaupendur



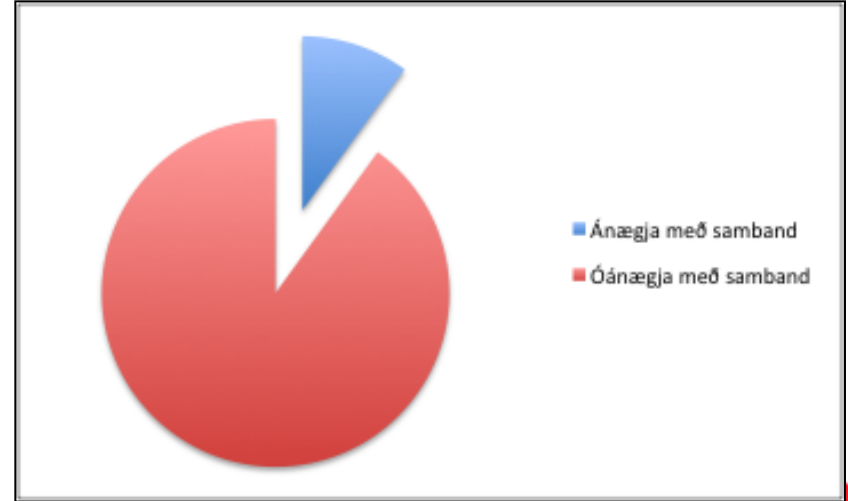
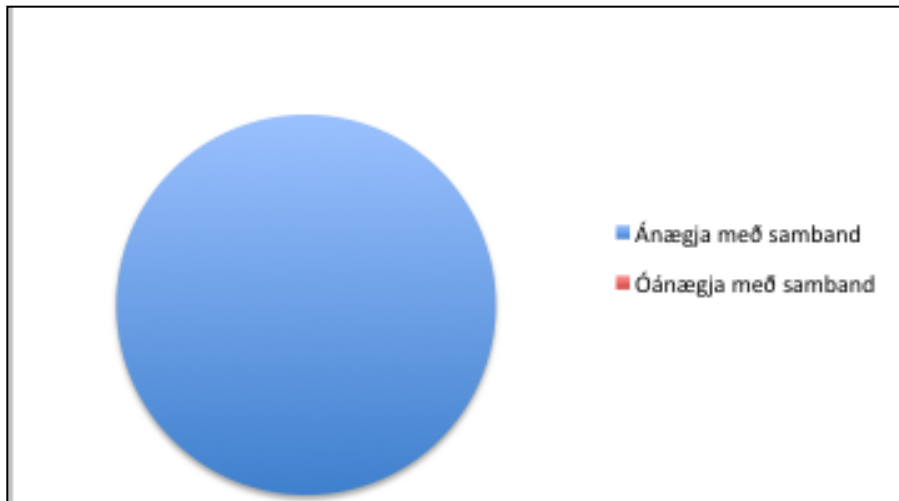
# Samskipti

Ánægð

100% ánægð með samband við gagnaðila

Óánægð

10% ánægð með samband við gagnaðila

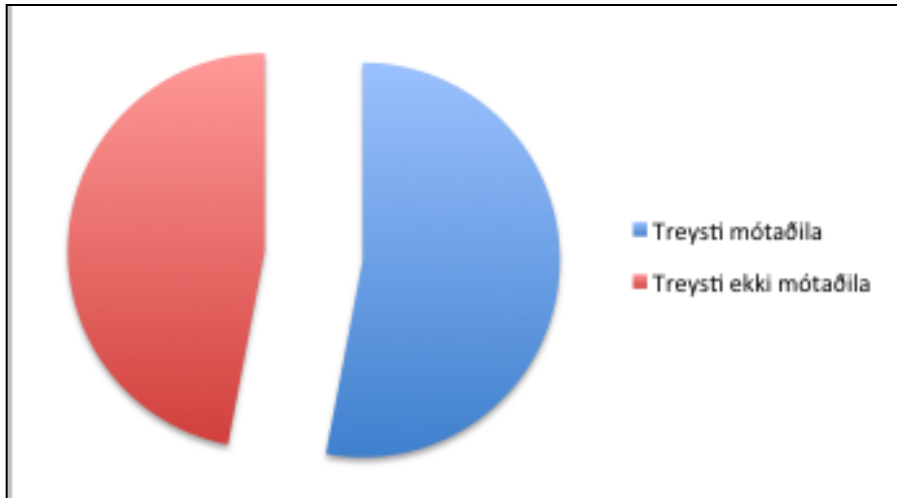




# Traust

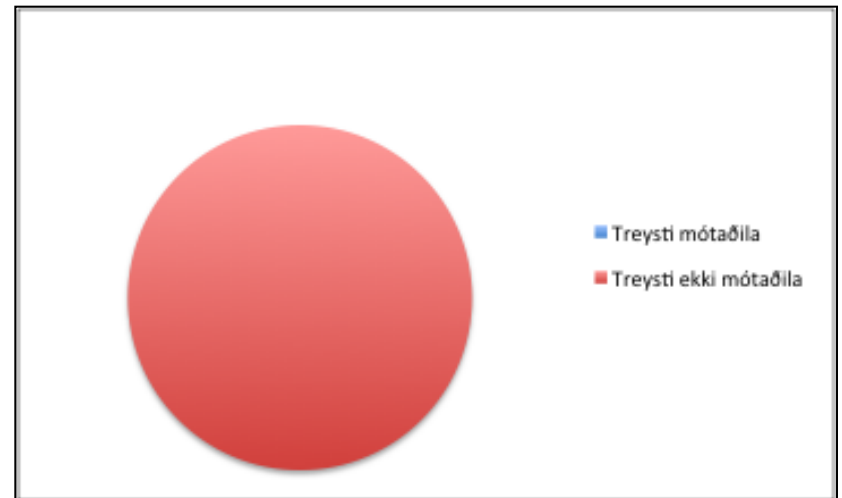
Ánægð

53% fannst þau geta treyst gagnaðila



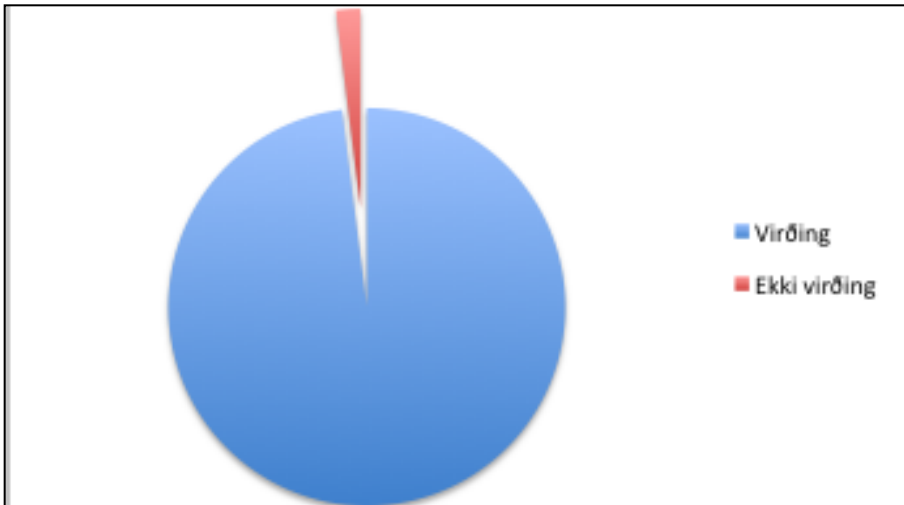
Óánægð

0% fannst þau geta treyst gagnaðila



# Persónuleg virðing

Ánægð  
98% gagnaðilinn sýnir virðingu



Óánægð  
29% gagnaðili sýnir virðingu



- Efnisleg niðurstaða samningaviðræðna hefur ekki forspárgildi um ánægju
- Ferli: Ferli viðræðnanna er lykilatriði
- Samskipti: Virðing / hlustun skiptir miklu
- Ánægja með eigin framkomu / framferði er mikilvæg
- *...aðrir þættir: Væntingar, samanburður, ánægja mótaðila, fyrsta tilboð...*
- Verið mjúk á manneskjunni, fagleg í ferlinu en hörð á málefnum!

48.000	54.000	48.000
8.000	28.000	48.000

# Ekki falla í þessar gryfjur!

Algengustu gryfjurnar:

## 1. Óþörf átök

Samningaviðræður snúast ekki að berjast um bita af kökunni heldur að skapa aukin verðmæti

## 2. Of mikil eftirgjöf

Við getum ekki skapað verðmæti nema við gætum grundvallarhagsmuna okkar – ef við gefum eftir okkar samningsstöðu þá verða engin verðmæti til

# Fyrst og fremst...undirbúningur, opinn hugur og heiðarleiki

- Það eina sem allir frámúrskarandi samningamenn eiga sameiginlegt er þekking og vilji til að undirbúa sig vel
- Hvar stöndum við án samnings?
- Greining á eigin stöðu, stöðu gagnaðila og greining á umhverfinu...svo strategía
- Skilja ferlið – vita alltaf meira (“gagnaherbergið”)