



## FORHANDLING – KOMMUNIKÉR SÅ DU FÅR DIN VILJE



**Titel:** Kunsten at holde kæft  
**Undertitel:** Og andre strategier til at overbevise med ord  
**Forfatter:** Kaare Thomsen  
**Sprog:** Dansk  
**Forlag:** Gottleben  
**ISBN** 978-87-92235-26-8  
**Sider:** 193  
**Udgivet:** 2019

EARLYBIRD!

MØD FORFATTEREN  
PÅ KONFERENCEN.

Denne bog er en værktøjskasse – en kasse med mange værktøjer og minimal fyld mellem dem. Kaare skriver selv i forordet: ”Mange af bogens værktøjer er udviklet af mig gennem de næsten 20 år jeg har arbejdet med overbevisende kommunikation. Andre stammer fra den klassiske retorik og fra psykologien”.

Hvis vi starter med de velkendte værktøjer, så giver bogen en god gennemgang af den klassiske argumentationsmodel, den med belæg, hjemmel og påstand. Modellen fremstår mere præcis efter Kaares grundige gennemgang. Bogen går også ind på Kahnemans teori om system 1 og 2, og placerer den i en kontekst, der viser, hvordan denne teori påvirker din kommunikation. Gennemgangen af priming og anchoring fangede også min opmærksomhed. Det er enkel og effektiv, ligesom rækkefølgen af ord er vigtig. Hvis du f.eks. har fire positive og et negativt ord om din bil, som du skal sælge, skal det negative så stå først eller sidst?

Bogen har bestemt også mange gode værktøjer udviklet af Kaare. Generelt er værktøjerne enkle i deres opbygning, men kræver mere end en hurtig gennemlæsning for at kunne anvendes. Strategien bør være at tage et værktøj ad gangen og øve sig på det, før man går videre til det næste. Måske vil det endda være endnu bedre at danne en lille studiegruppe omkring bogen.

Bogen leverer præcis det, som titlen lægger op til. Den handler om at bruge dine ord på en god måde, bruge de rette ord, skabe den rigtige ramme for dine ord, inden du bruger dem, og det er også vigtigt at »holde kæft«, så du kan lytte, og så din modpart kan få talt ud.

Kommer du til at vinde alle dine forhandlinger fremover, få den kæmpe lønforhøjelse til lønsamtalen, som du drømte om, og få alle sure kunder til at blive glade kunder? Nej, det gør du nok ikke, men du får et solidt udgangspunkt for at forbedre dine kommunikationsevner og forstå, hvad der kan føre dig på en mere velovervejet og vindende vej.

*God læselyst*  
Henrik



RELATIONEN MELLEML DIN MODTAGER OG DIG OVERTRUMFER DINE VELVALGTE ORD OG ALLE ANDRE GODE GRUNDE DER KAN VÆRE TIL AT GIVE DIG RET. DU BEHØVER IKKE SE FANTASTISK GODT UD, MEN DET ER EN KÆMPE FORDEL FOR DIN GENNEMSLAGSKRAFT HVIS ANDRE TÆNKER OM DIG AT DU ER EN DEJLIG PERSON.