

# I dag

**Tvetydiga ord och fraser**

**Irriterande ord och fraser**

**Presentation: Jannica**

**Tema: argumentation, debatt,  
förhandling**



# Svårtydiga (?) ord och uttryck

(Prestigelös)

Bestrida en kostnad

De tillhör begåvningsreserven

Kärleken har blommat ut

Han gjorde mig en björntjänst

Oblyg

De arbetar mot ökad demokrati

Det är en fördel att ha lite pengar

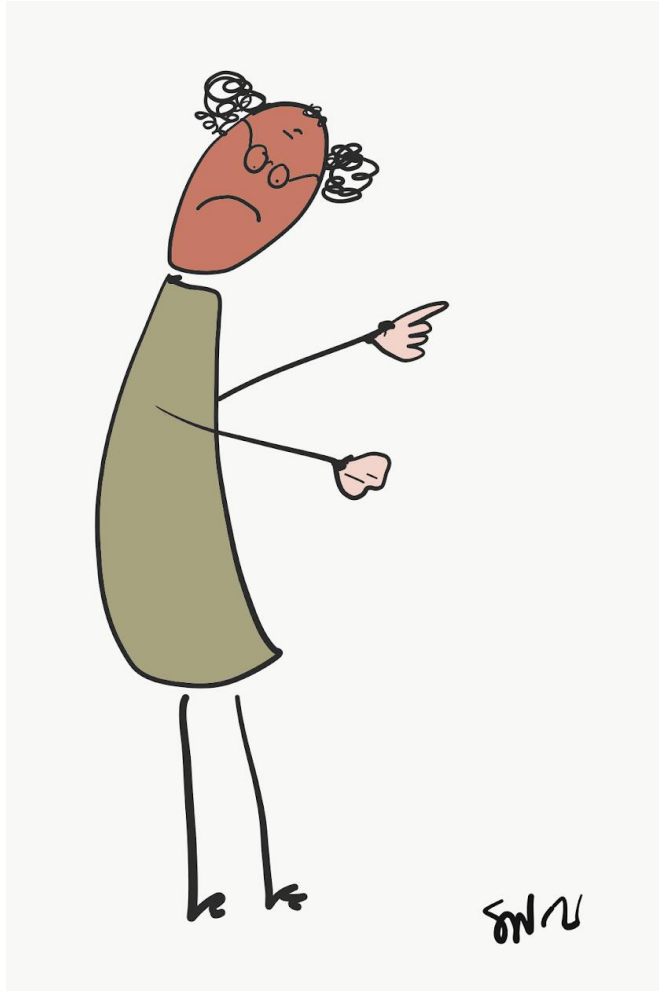
Jag vill vederlägga det påståendet

Jag älskar uteliv



Foto: Unsplash/Mark Masarab

# Vad irriterar er i svenskan?



Användning av *Indian*, *eskimå*, *lapp*,  
*zigenare*

Engelska lånord

Felaktiga särkrivningar

Fel på *de* och *dem*

Fel på *var* och *vart*

Pronomenet *hen*

Något annat

Inget alls

# Vad irriterar svenskar mest i svenskan?

## Undersökning av Språktidningen och Novus 2022

Felaktiga särkrivningar 22 % **Fler yngre än äldre.**

Pronomenet *hen* 22 % **Politiskt laddat! Också utbildningsnivå och ålder spelar roll.**

Engelska lånord 15 % **Särskilt personer över 65 år.**

*Indian, eskimå, lapp, zigenare* 8 % **Stor skillnad beroende på politisk tillhörighet och ålder.**

Fel på *de* och *dem* 7 %

Fel på *var* och *vart* 2 %

Något annat 9 %

Inget alls 12 %

Vet ej 2 %

# Förhandling

---

=

överläggning i syfte att nå  
överenskommelse



# Hur nå win-win?

---

- Förbered dig
- Skapa ett bra förhandlingsklimat
- Kommunicera, lyssna
- Fokusera på fakta
- Sök nya vägar



# Förberedelse

- Egna önsknningar, behov och mål
- Motpartens önsknningar, behov och mål
- Bakomliggande intressen
- Maktfaktorer

## Vad?

Ekonomi, funktion, leverans,  
kvalitet, miljö...

## Hur?

Internet, dokument,  
kontakter, direkta frågor,  
inledande möten...

# Dina och motpartens alternativ

**BATNA** – best alternative to a negotiated agreement

**WATNA** – worst alternative to a negotiated agreement

**ZOPA** – zone of potential agreement (förhandlingszon)

Videor:

[LC-5000 aalto-](#)

[CUR-143768-](#)

[3065719: Uppgift](#)

[1: Skaffa](#)

[information om](#)

[förhandling](#)

**Vid förhandling, vad är:**

- det **bästa tänkbara**, men ändå rimliga resultatet?
- ett **lämpligt och rättvist** resultat?
- den **lägsta acceptabla** nivån?



För varje faktor



# Se din motpart i förhandlingen

- Lyssna
- Tolka
- Läs kroppsspråk
- Se till att ingen förlorar ansiktet



# Kommunikationen

- **Fråga** för att: få information, få klarhet i sådant du inte säkert har förstått, kolla att ni förstått på samma sätt, testa idéer
- Var också beredd att **själv vara öppen** – dela med dig av information
- Var trevlig, men **tänk på förhand** vilken info du delar med dig av
- Visa **säkerhet** – att du menar vad du säger
- Var så **konkret** som möjligt (inte bara ”för dyrt” ”för dålig kvalitet”)
- **Summera** med jämna mellanrum, eller be motparten summera
- **Föreslå**: ”Om vi gjorde så här...”



# Förhandlingsstrategier

Extrema öppningar, låga bud  
Komplimanger, överdriven vänlighet  
Tuffhet  
Humor  
Tystnad  
Försök att ge motparten dåligt samvete  
Byte av fokus  
Hänvisning till konkurrens  
Hänvisning till brist på auktoritet





# Tips

Bemöt knepen – håll dig till sak

---

**Om du vill ha mer än motparten erbjuder:**

- Erbjud något i gengäld. "Om du fixar x så kommer vi emot med y"
- Erbjud tid.
- Föreslå vad motparten skulle kunna lägga till

# Förhandling - avslut

---

- Kolla att alla detaljer är klara
- Sammanfatta resultaten (ev. avtal)
- Låt den andra sidan känna sig nöjd
- Upprätthåll bra relationer
- Utvärdera





Photo: News Øresund - Johan Wessman  
© News Øresund, (CC BY 3.0), Flickr.com

En **debatt** är

ett slags samtal under ordnade former, med särskilda regler, där olika parter

**argumenterar** för sin ståndpunkt inför en publik. Målet är

att övertyga publiken snarare än motparten.

En debatt är inte detsamma som

**diskussion** där målet kan vara att komma överens – nå ett resultat.

# Tre medel för att övertyga

**Ethos** - visar att du är trovärdig

**Pathos** – väcker känslor

**Logos** – bygger på fakta och logik



# Lyckas i debatten – några tips

- Hitta en balans mellan **defensiv** (försvar mot angrepp) och **offensiv** (egna angrepp på motparten)
- Var inte rädd för att vara **personlig**, exempelvis genom **berättelser** från vardagen.
- Använd **sammanbindande fraser**, såsom ”för det första”, ”för det andra” och ”som vi har kunnat konstatera...”
- Visa med ditt **tonfall** att du verkligen menar vad du säger.
- **Humor** skadar inte!







# Konsten att bemöta motparten

- Om motparten styr debatten till någon bisak – ta den tillbaka till **huvudspåret**
- Var **vidsynt** – allt motparten säger är inte fel! Ta fasta också på det positiva.
- Om motparten är luddig, osaklig eller om argumentationen inte håller – påtala det, **be om precisering eller ställ fråga.**
- **Upprepa och omformulera** det motparten har sagt så att det låter mindre lockande. ”När du säger att vi sparar pengar säger du ju samtidigt att vi får sämre kvalitet...”
- Om motparten säger något negativt om dig – **bemöt i sak.**
- Var inte rädd för att **upprepa och fråga på nytt** om du inte får svar.

# Se upp för fallasier! (felaktiga sätt att argumentera)

Argument ska vara **hållbara**, **relevanta**, och **logiska**

## **Brist på hållbarhet (trovärdighet)**

ingen täckning, generalisering, tolkning eller subjektiv åsikt framställs som fakta, falska förutsättningar, falska analogier

## **Brist på relevans**

irrelevanta argument, falsk auktoritet, känslor som inte hör till saken

## **Brist på logik**

självmotsägelse, fel slutsatser (t.ex. av motpartens inlägg), ljugande statistik



# Analysera debatter

SVT Play - Mötet

Formulär: [Analys av debatt.pdf](#)  
([aalto.fi](#))

[Vi på Saltkråkan | SVT Play](#)



Foto: Unsplash/Frank Busch

# Modell för debatt

- **Två lag** – **pro** och **contra** (för och emot )
- **Pro inleder** – förklarar ämnet på sakligt vis + framför argument
- Debatten fortsätter enligt bestämt system. Varje inlägg = **reaktion** (kritik) på föregående inlägg + **argument** för den egna synpunkten
- Lagens sista inlägg är en **slutsats**, utan nya argument. **Contra får sista ordet.**



# Debattens struktur



1. Pro ***preciserar tesen*** i första inlägget – förklarar vad debatten gäller. Tar därefter ställning.
2. Contra ***accepterar*** vanligen tolkningen av tesen (då behövs ingen kommentar), men kan protestera vid behov. ***Kommenterar (kritiserar)*** sedan pros argument + lägger fram ***egna synpunkter***.
3. Debattörerna fortsätter genom att turvis kommenterar varandras argument + lägga fram egna.
4. De sista 2 inläggen är ***summerande slutinlägg***, utan nya argument. (Vad gör att mitt lags synsätt är det riktiga?)

**Lyssna noga och haka fast i tidigare inlägg.  
Målet är dialog, inte 2 monologer!**

# Debatt 1 mot 1 + en tidtagare + 1 lyssnare (lättare ämnen)

1. Bestäm pro och contra
2. Bestäm ämne
3. Tankepaus (2 minuter)
4. Pro inleder, 1 minut
5. Contra kommenterar, 1 minut
6. Pro 1 minut
7. Contra 1 minut
8. Tankepaus, 1 minut
9. Pro avslutar (inga nya argument), 1 minut
10. Contra avslutar (inga nya argument), 1 minut
11. Utvärdering

Man **måste** inte använda hela sin tid – markera med nick eller liknande att du är klar.

# Sista kursträffen nästa vecka!

**Presentationer:** Conrad, Jenny, Adian

**Teman:**

Kommunikation på plats och på distans

Framtid

