

# Pokerfjes og sure miner

Arne Olav L . Hageberg

Pokerfjes er noe av det første Psykologforeningens nye tillitsvalgte lærer på kurs i forhandlingsteknikk.

– Det er ikke alltid lurt å sitte og nikke og bekrefte motparten under forhandlinger. Å nikke er psykologer veldig flinke til, og det må avlæres. Det ligger jo i forhandlingens natur at det ikke nødvendigvis er taktisk klokt å røpe hva du tenker eller bekrefte motpartens standpunkt nærmest på autopilot.

– Av og til kan det være smart å være litt sur. Det hender vi avtaler det på forhånd. De færreste er vant til det.

Rune Frøyland, forhandlingsleder i Akademikerne Helse og visepresident i Psykologforeningen, portrettert på Psykologforeningen.no 27.6.2013