Dansk Journalistforbund
Medier & kommunikation

LØNFORHANDLING

3. november 2026

Forhandlingskonsulent
Rasmus Skat Andersen



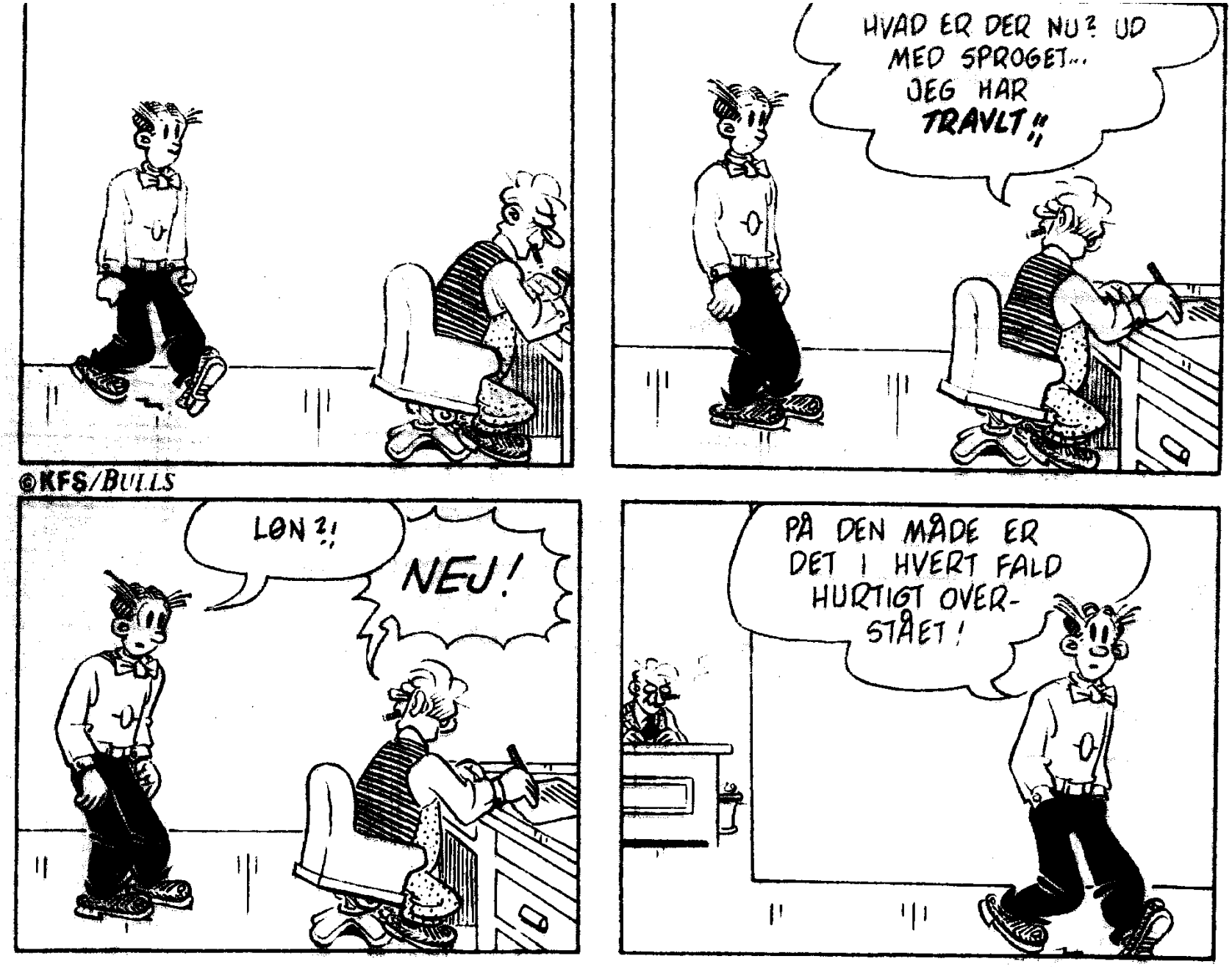
- Har til opgave at forhandle og vedligeholde overenskomster, samt rådgive og uddanne tillidsrepræsentanter

- Oprindelige uddannet journalist fra DJMX. Har primært arbejdet i redaktionssekretariater

- Har været tillidsrepræsentant på Holbæk Amts Venstreblad (1999-2005), metroXpress (2005-2017) og B.T. (2017-2023)

Hvad er en forhandling?

En forhandling er en proces, hvor to eller flere parter med forskellige krav gennem en kommunikation forsøger at skabe et resultat.


HVAD ER DER NU? UD MED SPROGET.. JEG HAR TRAVLT!!
©KFS/BULLS
LØN?!
NEJ!
PÅ DEN MÅDE ER DET I HVERT FALD HURTIGT OVER-STÅET!

Processens betydning

Forhandlinger handler om noget – og foregår på en måde.

De har altså et indhold og foregår som en proces.

Processen danner de briller, som man ser og fortolker forhandlingsresultatet gennem

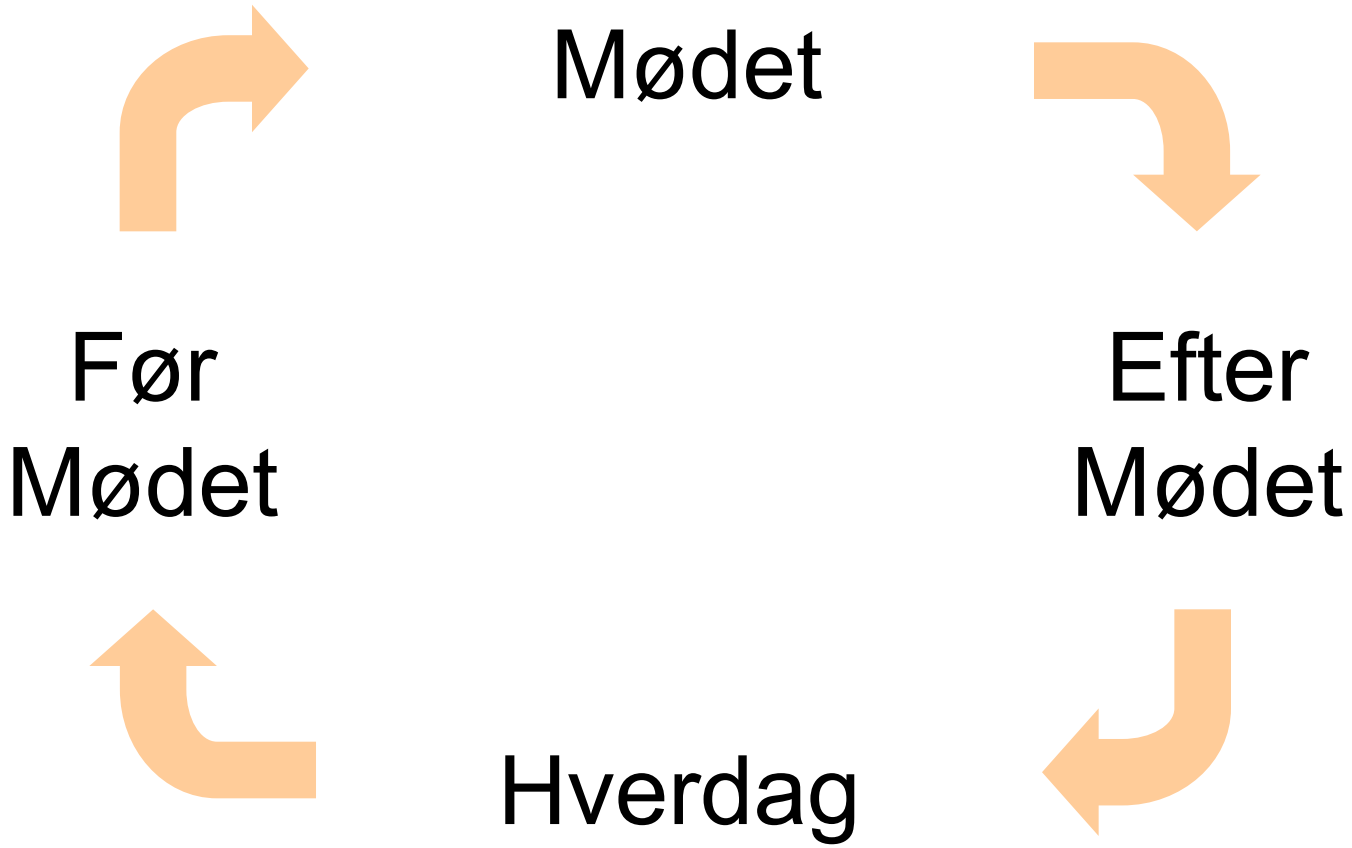
Konstruktiv forhandling

En forhandling er en proces, hvor to eller flere parter med forskellige krav gennem en kommunikation forsøger at skabe et resultat.

En forhandling kaldes konstruktiv, hvis parterne ...

- … er i stand til at håndtere forhandlingsprocessen på en måde, der er tilfredsstillende for dem begge.
- … er lydhøre overfor hinandens interesser
- … er i stand til at skabe et resultat, som begge parter er glade for, og som skaber grobund for udvikling, både personlig og organisatorisk.

Den uendelige forhandling



Før forhandlingen

- En stor del af resultatet skabes før forhandlingen
- Find de faktuelle oplysninger du skal bruge
- Overvej hvordan eller hvem din modpart er
- Gør dig klart hvad du gerne vil opnå, og hvad du vil nøjes med
- Forbered plads til indrømmelser – og alternativer
- Find de to-tre bedste argumenter du vil bruge
- Sæt dig i modpartens sted
- Find et ambitiøst mål og afstem dine forventninger realistisk
- Giv gerne din modpart et praj om dine forventninger

Forhandlingen

- Start stille og roligt, giv dig tid til lidt udenomssnak
- Vær opmærksom på dit kropssprog
- Meld klart ud – skab overblik
- Start ambitiøst uden at tage munden for fuld
- Bliv ikke vred over et nej
- Accepter at forhandling kan være et spil
- Brug kun dine bedste argumenter – uddyb og gentag (TRYK)
- Spørg og lyt efter åbninger/muligheder (TRÆK)
- Vær tålmodig – tag evt. en ekstra omgang
- Hold en pause
- Vær forberedt på at dagsorden skifter
- Hav papir med, så du kan skrive ned
- Afslut i god tone og tid
- Kom rigtigt ud af døren eller røret

Efter forhandlingen

- Vær glad for resultatet
- Tiden efter forhandlingen er lig med hverdagen – før næste forhandling
- Meldecentral (Tillidsrepræsentanten)
- Evaluer din egen indsats

Gode råd om kropssprog

- Gå ordentligt når du kommer ind i lokalet
- Giv et godt fast håndtryk til goddag
- Hav en god øjenkontakt, men overdriv ikke
- Sid ind til bordet
- Hold hænderne over bordet. Skriv gerne ned, så er de i brug
- Hav styr på de dårlige vaner – ret op, uden at gå i panik
- Fødderne solidt i gulvet – træk vejret ned i maven (grounding)
- Tal roligt, tydeligt og med styrke

Gode råd

Husk dit anker – lad ikke omsorg for proces og modpart tage over og sløre dit fokus.

Gør det på din måde – kopier ikke modparten.

Afmystificer emnet: netværk med venner og kolleger om forhandling.

Dyrk dine succeser i dagligdagen.

Overvej, om og hvor meget du overhovedet har brug for det formelle møde – arbejd uformel i den uendelige forhandling.

Gode råd

- Mød en afvisning med et spørgsmål
  - Kan du uddybe det for mig?
  - Hvordan er den opfattelse opstået?
  - Det forstår jeg ikke. Kan du forklare det?
  - Hvad skal der til, for at jeg kan få det?

Og vend så tilbage til din sag og uddyb dit bedste argument

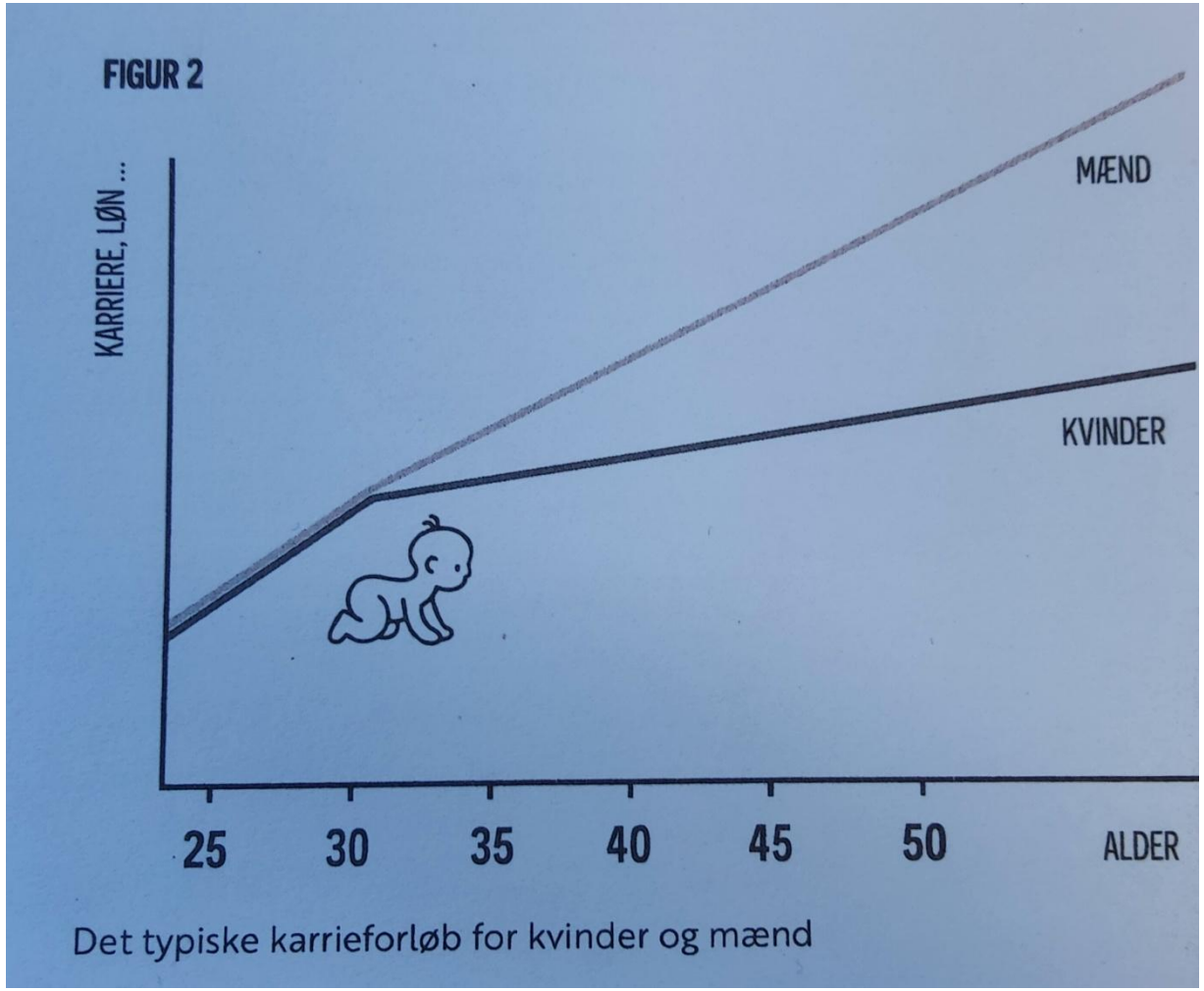
indsamlet blandt erfarne forhandlere

Når vi får børn

Kvinder og mænd følges nogenlunde ad karrieremæssigt som nyuddannede.

Kurven knækker, når man får børn.

Gennemsnitsalderen for førstegangs-fødende kvinder i Danmark var 30,3 år i 2024.



Kilde: Overskudskvinder, Nina Smith/Anne-Mette Barfod

Kvinder og forhandlinger

Vi er underlagt kønsnormer og –stereotyper.

Kvinder lærer fra barnsben, at de ikke skal føre sig frem.

Det er ikke feminint at forlange penge.

Det koster på lønnen, for ledelsen belønner meget sjældent folk, der ikke at sig selv kræver mere i løn.

Så gør som mændene. Kræv det du er værd (og lidt ekstra). Det værste, der kan ske er, at du får et nej.