
Principper for god forhandlingsadfærd

ved forhandling af honorering på familieplejeområdet

Vær tydelig om forhandlingsprocessen

- En skriftlig indkaldelse med en tydelig dagsorden inden parterne skal mødes giver mulighed for, at begge parter kan forberede sig.
- Viden om hvem der deltager på mødet, hvordan mødet forventes at forløbe, hvor mødet foregår, hvornår det starter og slutter, og hvornår der følges op, skaber en åben og forudsigelig proces.

Sæt konteksten og lav en klar forventningsafstemning

- Klarhed om konteksten sikrer, at parterne ved, hvorfor de er indkaldt til mødet, hvad parterne kan forvente af hinanden, og hvad der skal komme ud af forhandlingen.
- En klar forventningsafstemning sikrer, at parterne får viden om, hvilken beslutning der skal tages, hvad der kan lade sig gøre, og hvad der er til forhandling.

Vær ordentlig forberedt til mødet og basér forhandlingen på faglig viden om barnet

- En ordentlig forberedelse sikrer, at forhandlingen baserer sig på et fagligt vidensgrundlag, som går begge veje.
- Faglig viden om barnets støttebehov og målet for anbringelsen som følger af handleplanen sikrer et bedre grundlag for forhandling, så forhandlingen ikke baserer sig på følelser og synsninger.

Skab åbenhed i forhandlingsrummet

- Væsentligt at begge parter inviterer til opklarende spørgsmål og dialog, så det sikres, at parternes synsvinkler/argumenter forstås på begge sider af bordet.
- Afgørende at begge parter har mulighed for at komme med bemærkninger til referatet fra mødet, så der er enighed om, hvad der er drøftet og besluttet på mødet.

Sørg for at dialogen er respektfuld og anerkendende

- Et ordentligt sprog/ tone skaber en respektfuld og ligeværdig dialog mellem parterne.
- Afgørende at begge parter er lydhøre og anerkendende overfor hinanden, og at de gør deres bedste for at forstå hinandens ståsted.