

## Harvard, maj 2016

Jeg har i mange år haft en drøm om at dygtiggøre mig på Harvard i Boston, som for mig står som én af de ypperste uddannelsesinstitutioner i verden.

I mit daglige arbejde som advokat i A.P. Møller Maersk's forsikringsafdeling er jeg beskæftiget med forhandlinger vedrørende udbud, forsikringspræmier, retssager mv.

Det var derfor med stor interesse, da jeg endelig efter års tilløb i maj 2016 kunne påbegynde et intensivt kursusforløb på Harvard Business School med det overordnede tema **Strategic Negotiation : Dealmaking for the long term**.

Vi var ca. 70 deltagere fra hele verden, et miks af forskellige job typer og niveauer, som gav en god dynamik til diskussionerne.

Professorerne var i dén grad inspirerende og passionerede omkring forhandlings-disciplinen som de underviste os i. Dagene var bygget op således at man vekslede mellem en halv dags forhandlingsøvelser og en halv dags teori med direkte henvisninger til historiske forhandlinger, hvor flere af vores undervisere havde deltaget som rådgivere. Endvidere var en af underviserne i gang med et værk, hvor han interviewede de nulevende amerikanske udenrigsministre. Vi fik et helt særligt indblik i hvordan unikke historiske personligheder planlagde deres forhandlingsstrategier 'bag tæppet'.

Forhandlings-eksemplerne fra virkelighedens verden spændte over Henry Kissengers bedrifter som sikkerhedsrådgiver og international top-forhandler for USA, Tommy Koh's eminente præg på frihandelsaftalen mellem USA og Singapore, Kelsey Grammer's særlige rolle og udbytte i forhandlinger omkring rettighederne til Hollywood sitcom *Frasier* samt adskillige cases vedrørende virksomhedsoverdragelser baseret på historiske sager.

Teorierne bag forhandlingsteknikkerne, som vi blev undervist i, fokuserede bl.a. på vigtigheden af at identificere sine alternativer til et succesfuldt forhandlingsresultat. Dermed var man bedre forberedt hvis plan A og B fejlede. Endvidere fremhævede professorerne vigtigheden af at være i stand til at sætte sig i modpartens sted i stedet for at bruge al energi på sin egen banehalvdel.

Jeg har fået tilegnet mig nogle helt særlige forhandlingsværktøjer på dette kursus. Både via de formidable professorer men også via de øvrige kursusedtagere, som i kraft af deres forskelligarterede branchekendskab kom med unik input og løsningsforslag til problemstillingerne som vi blev præsenteret for.

Hvor forhandlingsdisciplinen ikke var fremmed for os deltagere, så har vi til gengæld fået nogle helt særlige teoretiske værktøjer som hjælper med til at planlægge og forstå udfaldet af et forhandlingsforløb og hvordan man fremover kan tilrettelægge det anderledes og dermed med større sandsynlighed opnå et positivt resultat.

Mine høje forventninger til Harvard blev i dén grad indfriet. Jeg kan kun anbefale et lignende kursusforløb til alle som beskæftiger sig med forhandlinger.

Anja Deleuran, Juni 2016