

LÄTTA
KRYSS!

Han
levde ett
dubbelliv

OMBONAT
MED JORDNÄRA
FÄRGER

Nr 37 4 SEPTEMBER 2024 PRIS 40:90 FINLAND 5.95 €

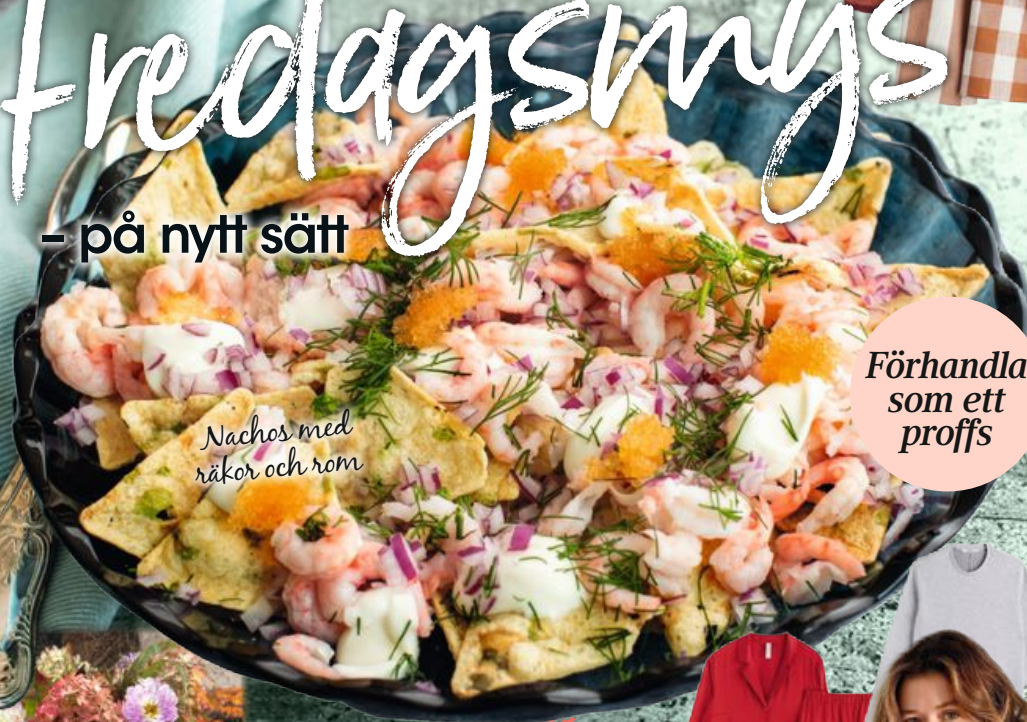
TIDSAM 0432-37



allas

Freddagsmys

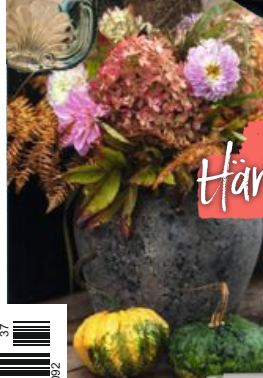
- på nytt sätt



Nachos med
räkor och rom

Förhandla
som ett
proffs

Härliga höstbuketter



Nya
skönhetsfavoriter



Mjuka
plagg för
lata
dagar



Mjuka under
Sid 20



En läsare berättar:
Han levde
dubbelt
Sid 90



Lär dig
allt om
lymfan
Sid 68



Rustika
buketter
Sid 84

Att pruta eller inte?

Det finns två typer av personer. De som älskar att pruta och de som hatar det. Jag är tyvärr den senare, det ger mig ångest. Jag får dåligt samvete eftersom jag vet att marknadsgubben i till exempel Marrakech behöver den där extra tjugan mer än mig, han tjänar långt mindre än en journalist i Stockholm. Men ärligt, mest handlar det om kontroll. Jag vill veta vad varan kostar innan jag ens tänker på att köpa den.

Med avundsjuk blick ser jag hur folk avslappnat glider fram mellan stånden och smakar på en frukt här, pillar på ett armband där, småsnackar med försäljarna. Självt vågar jag knappt titta på varorna och undviker att möta blickar för att slippa behöva köpa en souvenir jag inte ens vill ha.

Men efter att ha läst intervjun med superförhandlaren och krimförfattaren Viveca Sten (sidan 10) är jag lite taggad ändå. Hon bjuder på sina bästa tips på hur man får som man vill.

I veckans Allas har vi börjat omfamna hösten, årets mysigaste årstid. Vi uppdaterar garderoben med mjuka loungeplagg (sidan 18), inreder med jordtoner (sidan 24) och binder buketter med trädgårdens sista rosor (sidan 84). Och bland recepten hittar du höstens guld: Kantarellerna!

Välkommen!

Tove Björnlundh

TOVE BJÖRNLUNDH
Redaktör



BAKA MED
TROPISKA SMAKER
Sid 42



Det här är Viveca

Namn: Viveca Sten.

Ålder: 64 år.

Gör: Författare och förhandlingsexpert.

Familj: Man, tre vuxna barn och katt.

Bor: Delar tiden mellan Åre, Stockholm och Sandhamn.

Aktuell: Med boken *Få som du vill och lite till! Vardagsförhandla som ett proffs* (Forum).



I sin bok ger Viveca Sten tips hur man kan förhandla om stort som smått på ett bra sätt.

Krimförfattaren Viveca Sten är en fena på förhandling

SE PRUTANDET SOM EN LEK!

Viveca Sten har en bakgrund som affärsjurist och har gjort flera stora affärsförhandlingar under sin karriär.



Vardagsförhandling. Det kan verka tråkigt, men inte om man frågar författaren Viveca Sten. Oavsett om det gäller husköp, försäkring eller ett loppisfynd är det alltid värt att försöka få till en bra deal. – Alla får ett bättre liv om man lär sig att förhandla!

AV CECILIA GUSTAVSSON FOTO: KAJSA GÖRANSSON, TT

De flesta känner Viveca Sten som författare, med sina populära spänningsserier *Morden i Sandhamn* och *Äremorden*, men hon har en bakgrund som något helt annat – nämligen affärsjurist. Under många år höll hon på med stora affärsförhandlingar, som att köpa flygplan eller köpa och sälja företag.

– Då märkte jag att när man lär sig, blir van och det går bra – då blir det roligt! Det blev en god cirkel. Jag ser förhandlingar som något kul och spännande.

Viveca Sten började få för-

frågningar om att medverka i tv och kommentera förhandlingar. Det blev både stora politiska händelser, som januariöverenskommelsen och strejker, men även vardags-tips som att komma överens med släkten om semestern.

– Jag märkte att det fanns en enorm hunger efter kunskap om hur man vardagsförhandlar. Alla får ett bättre liv om man lär sig att förhandla!

Försynta och rädda

Själv kan hon glatt få köpa fyra krukväxter på marknaden till priset av två, uppgradera hotellrummet eller pru-

ta ner en vara i affären om utgångsdatum närmar sig. Eller för den delen, gå segrande ur en budgivning på ett hus.

Nu finns Vivecas råd i boken *Få som du vill och lite till!*

– Jag vill ta bort de här jobbiga vibbarna kring att köpslå – det är inte jobbigt, skämmigt eller en konflikt.

Hon menar att många nordbor tycker att det är jobbigt att förhandla. Säg den som inte skäms lite av att försöka få ner ett pris, eller nervöst babblar på om det blir tystnad i en förhandling...

– Vi nordbor är lite försynta och rädda för att verka oartiga. Många tar dessutom ansvar för motpartens känslor. Jag kan säga att ingen kommer att sälja något till dig utan att gå med vinst. Folk ägnar sig inte åt självskadebe-teende, de går inte med på en överenskommelse om det inte

lönar sig på något sätt. Så ta ansvar för ditt köp, inte för deras.

Som en sport

En klassiker är hur svårt många svenskar har för att pruta.

– Om du reser utomlands söderut och går på marknad så ingår det att pruta, de tycker att man är dum i huvudet om man inte försöker få ner priset. Det är som en lek.

Är du inte alls rädd för att situationen ska bli obekvämt om du förhandlar?

– Nej, inte alls! Jag ser inte en förhandling som ett krig utan mer som en sport, ett litet

tävlingsslag – kan jag få den här saken på Blocket till ett lite bättre pris, kan jag pruta på de här blommorna på marknaden? Det är kul och spännande att förhandla. Vad har du att förlora?

Forts på nästa sida



Viveca Sten ser det som en sport att pruta och köpslå. "Det är kul och spännande att förhandla", säger hon.

DET KOSTAR INGET ATT FÖRSÖKA

Forts från föreg sida

Hennes tips nummer ett låter enkelt:

– Var trevlig! Lägg på ett härligt brett leende, då är det ingen som kan bli sur. Det kostar inget att fråga och säga nej så är det inte mer med det.

Med ett positivt förhandlingsklimat får du ut mycket mer. Du kan ändå vara tydlig, men du vinner ingenting på att vara bufflig eller otrevlig. Vem vill förhandla med en Donald Trump?

Vilka är de vanligaste felen?

– Dels pratar folk för myck-

et. De är rädda för tystnad, så de fyller ut tomrummet. Om man undviker det blir man mycket bättre på att förhandla.

– Dels vet många inte riktigt vad de är ute efter. Du måste precisera ditt mål: Vad vill du ha ut av förhandlingen? Och var går din smärtgräns?

Börja i det lilla

För att träna upp sig är det smart att börja i det lilla, menar hon. Som med en klänning

på Tradera eller om du ska gå på bio med en kompis och ni vill se olika filmer. Det är stor skillnad på att förhandla med någon som du har en nära relation med, som din partner.

– Det kanske låter osexigt, men om förhållandet ska överleva i längden gäller det att kunna förhandla. Men då måste det bli win-win, du kan inte trycka igenom din vilja till varje pris och få en passiv-aggressiv stämning hemma i veckor efteråt.

Det gäller att hitta en lösning som båda tycker är okej, menar Viveca.

– Oavsett om det handlar om att renovera köket, åka på semester eller köpa ny bil. Det många gör fel är att de går över från sakfrågan till att det blir emotionellt.

Kräver träning

Många tänker att de inte kan förhandla. De kanske misslyckats totalt någon gång, och drar sig för att försöka igen. Men enligt Viveca ska man inte ge upp.

– Om du tar med dig att "det här är jag inte bra på" är det klart att det är svårt. Men för varje gång du lyckas så känns det bättre, du får träning och större chans att lyckas igen. Det konstiga är att människor tror att man automatiskt är bra på att förhandla, varför tänker man så? Jag skulle ju vara en jättedålig tandläkare eller musikpedagog... Man kan inte vakna på morgonen och tro att man ska

vara bra på att förhandla utan verktyg, träning eller utbildning.

För alla ovana kan det vara skönt att veta att det finns undantag där inte ens en förhandlingsexpert tänker efter före, som när Viveca nyligen köpte en kattunge:

– Jag blev störtförälskad i kissekatten och tänkte inte ens på att köpslå! ■



1. Med din partner

Det kan handla om till exempel en semester där ni vill göra olika saker, en renovering eller något annat som kostar.

Tänk på:

- Tajming är allt! Ta upp frågan vid ett bra tillfälle.
- Blanda inte sakargumenten med känslor. Din partner älskar dig även om han/hon vill fjällvandera i stället för åka till Grekland, som du.
- Här kan du inte gå din väg, som vid andra förhandlingar – därför kan en kompromiss vara målet, inte att få sin vilja fram till varje pris.
- Lyssna ordentligt på din älsklings argument.
- Tänk win-win: Båda ska bli hyfsat nöjda. Kanske kan ni åka till Grekland i år, och fjällvandera nästa sommar?
- Ta en paus ifall ni hamnar i varsin ringhörna och diskussionen börjat handla om något annat.