

Dansk betegnelse	Konkurrerende forhandling	Samarbejdende forhandling
Engelsk betegnelse	Distributive negotiation	Integrative negotiation
Forklaring	Den traditionelle kamp – forhandling, hvor målet er at vinde (næsten) uanset hvordan. Det, den ene part opnår, sker på bekostning af den anden part.	Den langsigtede forhandling, hvor vi søger at opnå en løsning, som alle parter finder god. Parterne samarbejder om at finde den bedst mulige løsning.
Holdning	Jeg vinder, og du taber.	Vi finder sammen den bedste løsning for alle parter.
Forholdet mellem parterne	Kortsigtet. Parterne forventer ikke at skulle samarbejde mere.	Langsigtet. Parterne forventer samarbejde i fremtiden.
Tillid	Vi holder kortene tæt til kroppen og er os selv nærmest.	Tillid og åbenhed.

FIGUR 3.12.1
Forhandlingstyper.