

”Ta i så mycket du kan utan att rodna” – kan ge högre lön

KONSUMENT

Att lyckas med löneförhandlingen kräver både förberedelse och rätt attityd. Experten Viveca Sten delar med sig av sina bästa råd och övningar för att få ut det mesta av samtalen med chefen.

”Underskatta aldrig trevlighetskomponenten. Ju svårare förhandlingen är desto trevligare är jag. Man kan åstadkomma så enormt mycket med ett leende.

Viveca Sten, författare som skrivit två böcker om löneförhandling

– För det första måste man förbereda sig. Det är förbluffande hur många som inte gjort hemarbetet innan de sätter sig i ett rum med sin chef för att förhandla, säger Viveca Sten, författare, jurist och civilekonom.

Ska man till exempel köpa en bil eller ett kylskåp undersöker man först vad det kostar. Man kanske frågar en kompis hur nöjda de är med sin bil.

Viveca Sten menar att det är självklart att man ska ta sig an en löneförhandling på samma sätt.

– Kolla marknaden. Vad har folk med samma jobb för medianlön, vad får ens kollegor betalt? Sen ska du förbereda goda argument. Du kan ha gjort något bra på jobbet, slutfört ett projekt, jobbat övertid eller tagit på dig extra arbetsuppgifter. Gör hemarbetet.

Effter att du förberett bra argument måste du bestämma dig för vad du vill ha i höjning och var gränsen går för vad som är för lågt.

– Du måste säga om du är besviken. Det kan du inte om du inte vet var dina gränser går.

När du har förberett dig, bestämt ditt mål och förhandlingarna börjar så är Vivecas bästa råd:

– Du ska vara trevlig. Man kommer otroligt mycket längre då. Hon menar att folk kan missa det för att de kanske tycker det är ansträngande att förhandla. Det kan resultera i att man blir arg eller sur under förhandlingen, särskilt om det inte går som man tänkt. Men allt som händer då är att motparten sluter sig.

”Oddsén är bättre för den som begär fem procent än den som frågar efter tre.

Viveca Sten

– Underskatta aldrig trevlighetskomponenten. Ju svårare förhandlingen är desto trevligare är jag. Man kan åstadkomma så enormt mycket med ett leende, säger Viveca Sten.

En annan övning man kan göra är att tänka att man förhandlar åt någon annan. Om man ser sig själv utifrån kan det bli lättare att få syn på vad man faktiskt gjort för att förtjäna en lönehöjning.

– Då får man lite distans. Då kan man tänka 'hon är ju jättebra på att skapa teamkänsla eller hon håller alltid sina deadlines'. Det är en bra övning.

I en löneförhandling handlar det bara om objektiva prestationer. Som vad man levererat eller om man överträffat sina mål.

En chef kommer inte ge mer pengar i lönekuvertet bara för att du tycker att du har för lite att röra dig med.

– Om du känner att det inte alls går vägen – be om en paus. Be om ett nytt möte, sen går du hem och gör om förberedelserna och övningarna, säger Viveca Sten.

Det finns skillnader i hur män och kvinnor förhandlar.

Viveca understryker att det är generaliserande studier, men att studier ändå visar att män har en tendens att begära mer och uttala sig i påståenden. Kvinnor har en tendens att begära mindre och uttala sig med frågor.

– Oddsén är bättre för den som begär fem procent än den som frågar efter tre.

Men hur mycket ska man begära?

– Ta i så mycket du kan utan att du rodnar. Kom ihåg att du måste ha en marginal, om du censurerar dig själv och ber om för lite från början så kommer du bli mindre än ditt minimum. Du måste ha en prutmarginal i ditt utgångsbud.

Kevin Rex



Viveca Sten har skrivit två böcker om löneförhandling. Hon är överraskad över hur många som inte förbereder sig innan löneförhandlingen.

FOTO: COSTA FRIES

Vivecas bästa råd för löneförhandling:

- Förbered dig noggrant. Ta reda på vad andra med liknande jobb tjänar och samla argument för varför du förtjänar en löneökning.
- Sätt ett mål och en gräns. Bestäm i förväg vilken löneökning du vill ha och vad som är din lägsta acceptabla nivå.
- Var tydlig med dina känslor. Om du är besviken

- över erbjudandet – såg det.
- Var trevlig. Ett vänligt bemötande tar dig längre i förhandlingen.
- Fokusera på objektiva prestationer. Lyft fram vad du faktiskt har levererat och vilka mål du har uppnått.
- Våga begära mer. Ta i så mycket du kan utan att det känns obekvämt – ha en prutmarginal i ditt bud.



En bra övning är att tänka att man förhandlar åt någon annan. Om man ser sig själv utifrån kan det bli lättare att få syn på vad man faktiskt gjort för att förtjäna en lönehöjning.

FOTO: ADOBE STOCK