

KONSTEN ATT HÖJA LÖNEN UTAN ATT BYTA JOBB

# ETT SPEL OM PENGAR

Sugen på att ge din chef en ordentlig match vid nästa års lönesamtal? Börja öva redan nu – genom att pruta i matbutiken!

*text ANITA TÄPP illustration JENS MAGNUSSON*



Om årets lönesamtal bara resulterade i att du fortfarande känner dig underbetald på jobbet och du dessutom tycker dessa samtal är obehagliga, då bör du redan nu börja öva för att stärka dig mentalt inför nästa års diskussion. Det anser förhandlingsexperten Viveca Sten.

Att byta företag eller arbetsuppgifter för att få upp sin lön är absolut inte nödvändigt, menar hon.

I stället bör du vid kommande lönesamtal försöka bilda allians med chefen. Exempelvis genom att berätta att du har fått ett konkret erbjudande men gärna stannar kvar på företaget. Men då måste få bättre betalt.

– Då skapar du en känsla av samförstånd samtidigt som du lyfter över problemet på din chef, som ser en duktig medarbetare som vill stanna kvar och funderar över vad som kan göras åt lönen.

**Att vi kan känna obehag** inför lönesamtal beror till stor del på den inneboende kultur vi har i Sverige, menar Viveca Sten. Vi är ovana vid att framhålla våra förtjänster och meriter.

– Syftet är ju i någon mening att du ska sälja in dig själv vid lönesamtalen, vilket många tycker är svårt. För du ska ju inte tro att du är något speciellt. När man ska kombinera det med en förhandling där man blir personligt engagerad eftersom det handlar om ens pengar, då blir det två svåra saker på en gång.

Därför är ett av hennes råd att du försöker intala dig själv att du förhandlar åt någon annan vid lönesamtalen. Det är också bra att hemma vid köksbordet, i ett slags rollspel med en kompis, gå igenom vad som kan hända vid lönesamtalen. Då kan du också komma på vad du ska svara på en skarp fråga. Till exempel om chefen inte är helt nöjd med en uppgift du utfört.

**Ett annat sätt** att stärka sig inför samtalet är att öva på att prata om pengar genom att börja pruta.

– Mataffären är jättebra för det. Prova



Innan Viveca Sten blev deckarförfattare var hon affärsjurist och tränade då upp sin förhandlingsförmåga, både som arbetsgivare och arbetstagar. Hon har även skrivit böcker om förhandlingsteknik.

## »Be om det dubbla, men gör det med ett leende«

### FLERTIPS

- ◆ Ha en levande dialog med chefen. Ställ bara öppna frågor som måste besvaras med något mer än endast ja eller nej.
- ◆ Fråga vad som krävs för att du ska få den lön du anser du är värd, även om det påslaget inte finns i potten. Om du inte får något svar kan det vara dags att leta efter ett annat jobb.
- ◆ Att bli arg eller ställa ultimatum är no-no:s.
- ◆ Om det ändå blir dålig stämning: föreslå att ni avbryter samtalet och ses en annan dag, sedan ni båda funderat mer.

exempelvis att ta med några jättedepiga blommor till kassan och fråga leende om du kan få dem för halva priset. Du kommer att bli förvånad över hur ofta det fungerar, säger Viveca Sten.

– Att pruta är ett spel, där man vinner ibland och förlorar ibland. Och ju mer man tränar, desto mindre obehagligt känns det. Det kan du sedan överföra till lönesamtalen, där du kan ta i tills du rodnar. Be då gärna om dubbelt så mycket som du tänkt, så kanske du får det du önskar. Men det är viktigt är att du gör det på ett trevligt sätt, med ett leende. Då hamnar du inte i konflikt med chefen.

**Du bör också** ha gjort en grundlig research innan du sätter dig vid förhandlingsbordet med chefen. Som att du har undersökt löneläget för det jobb du gör, både på ditt och på andra företag, och har kollat med facket.

– Ju mer hårdfakta du har, desto bättre, och det är också bra om du har dokumenterat vad du har gjort under året. Och om möjligt lyckats sätta kronor och ören på det.

Om chefen inte vill gå med på den lönehöjning du önskar med hänvisning till den pott som alla anställda ska dela på så är det inget argument du ska ta till dig, påpekar Viveca Sten.

**– Det är arbetsgivarens ansvar** att se till att potten blir rättvist fördelad och om du är värd en högre lön så ska de pengarna inte tas från potten. Om chefen ändå håller fast vid det argumentet är det bra om du har funderat över om det finns något annat som kan vara värdefullt för dig. Exempelvis en dyr utbildning som chefen kan ha lättare att motivera uppåt i organisationen.

– Sedan ska du försöka ha roligt och gilla lönesamtalen. Många spänner sig mycket vid en löneförhandling och lägger armarna i kors så att det blir en obekvämt stämning. Poängen är att du inte ska överföra dina obehagskänslor. Så träna på att framhålla dina argument på ett positivt och konstruktivt sätt. Kan du göra det kan du nå fantastiska resultat! ○