

Högre lön, bättre villkor på banken och billigare försäkring. Det går att förhandla sig till det mesta, enligt förhandlingsexperten Viveca Sten.

# Dags att förhandla om din lön? ”Ta i tills du rodnar!”

## KONSUMENT

Dags för årets lönesamtal? Eller tid att lägga om lånen? Många drar sig för de där samtalen med chefen eller banken. Viveca Sten som nyligen kom ut med boken ”Få som du vill och lite till” tror att svårigheten att prata pengar delvis ligger i vår kultur.

– Det är lite skämmigt att prata om pengar och att framhäva sig själv. Men sanningen är att om inte du framhäver dig själv, vem ska då göra det?

Ett av hennes bästa knep för att lyckas i en förhandling, oavsett om det är med en chef, en granne eller en sur hotellreceptionist, kallar hon för ”trevlighetsmetoden”.

– Om du har ett leende på läpparna och frågar trevligt men bestämt så har du inget att förlora. Det värsta som kan hända är att folk säger nej och då har du inte hamnat i en sämre position än du var innan.

Oftast lånar det sig att försöka förhandla, fastslår hon.

– Tänk dig att du som chef har tio personer att löneförhandla med, var tror du att du lägger mest tid? De som bara säger tack för ditt förslag? Eller de som kommer beväpnade till tänderna med tio olika argument?

**Hur gör man om man tycker att det är lite skämmigt?**

– Mitt råd är – låtsas att du förhandlar för någon annan. Skriv ner alla argument som om du var en kompis till dig själv. Allt du åstadkommit yrkesmässigt, dina fina resultat, och låtsas att du är ett ombud för dig själv.

En annan framgångsfaktor är att komma förberedd och att redan i förväg ha bestämt sig för en mållönehöjning och en lägstanivå.

– Jag brukar säga så här, om du vill ha en hund, önska dig en häst. Ta i tills du rodnar. Som exempel – du känner att du kan begära 2000, din absoluta miniminivå är 1000 kronor och allting över 1400 är toppen. Då har du ett bra utgångsläge. Om din chef erbjuder 500 måste du vara tydlig med att det kan du inte acceptera.

Men man behöver inte stirra sig blind på pengarna, tipsar Viveca Sten. Kanske finns

det andra saker att förhandla om – extra semesterdagar, möjlighet att jobba mer hemifrån, en dyr utbildning.

– Ofta är sådant lättare att få igenom, för löneöppet går på ett konto, att åka på en kurs går på ett annat.

Det här kan tillämpas på andra typer av ekonomiska förhandlingar också. Istället för att tjafsa om priset på det nya kylskåpet till exempel, kanske det finns något annat att slänga in i diskussionen.

– Förpländ service, gratis frakt eller att företaget tar med sig den gamla kylan tillbaka. För dig kan det vara värt enormt mycket att slippa hyra en bil eller ett släp, men för dem som kommer med en stor lastbil kostar det nästan inget. Alltså kan du förhandla dig till något som är värt massor för dig men lite för dem, säger hon.

**Det finns fler sätt att spara pengar.** Räntan på banken, försäkringar, mobilabonnemang och wifi-abonnemang – nästan allting går att förhandla om, enligt Viveca Sten.

– Om du vill få ner räntan kan du erbjuda banken andra saker. Kanske att lägga alla bankafärer hos dem? Om ni flyttar bilförsäkringen – går det att få hemförsäkringen billigare? Om alla i familjen har mobilabonnemang på samma ställe – går det att få en pridedal?

Vilka är de vanligaste miss-tagen folk gör?

– De blir arga eller sura eller säger spontana dumma saker. De låter känslorna ta över. Men det vanligaste är att folk är illa förberedda. De bara sätter sig på lönesamtal och tycker att chefen ska överraska dem och när de blir överraskade på ett negativt sätt blir de förmärdade, säger Viveca Sten.



Går det så går det, är Viveca Stens devis. Självtillämpar hon ofta ”trevlighetsmetoden”. ”Du kan faktiskt be om vad som helst så länge du är trevlig.” Viveca Sten är känd som deckarförfattare men hon har också i många år arbetat som chefsjurist på olika företag, senast Postnord, och är van vid att förhandla.

Elin Wrethov

FOTO: PETER KNUTSON