



### Nie umiesz wynegocjować

wynagrodzenia o jakim marzysz? Od dzisiaj zacznij przygotowania. Negocjuj wszystko to, co dla ciebie ważne. Negocjowanie wynagrodzenia jest podobne do każdej innej formy targowania się. Ale ... jak to możliwe, że my - kobiety, umiające przekonać sprzedawcę do sprzedaży upragnionej sukienki po niższej cenie, negocjujące w banku korzystną ratę czy zapłatę w warsztacie samochodowym, nie potrafimy wynegocjować satysfakcjonującej nas pensji. Czyżby pieniądze, za naszą własną pracę, były dla nas mniej ważne? Dlaczego, choć potrafimy się targować, **postrzeganie siebie - jako produktu**, nie przychodzi nam równie łatwo? W efekcie zarabiamy mniej, niż na to zasługujemy. Do tego, jeżeli na rozmowie kwalifikacyjnej siedzimy przed mężczyzną, czasem można odnieść wrażenie, że to spotkanie o zgoła innym charakterze. A to nic innego, jak spotkanie sprzedażowe, na którym nie powinnaś „sprzedawać się” tanio.

W naszym społeczeństwie posiadanie pieniędzy to posiadanie władzy. Nie lubisz władzy? I dobrze. Ale jest coś, na czym powinno zależeć każdej kobiecie. Ta rzecz

jest ważniejsza niż władza. **Pieniądze dają wolność**. Co z nią zrobisz, zależy tylko od Ciebie. Miarą Twojej wolności są możliwości z których możesz korzystać. To różnorodne rozwiązania, po które łatwiej sięgać. Łatwiej, kiedy jesteś niezależna finansowo. Dlatego nie żądaj mniej, niż chcesz zarabiać. Pamiętaj hasło reklamowe, jednej z firm kosmetycznych, odwołujące się do wartości? Proś o więcej, niż Twoim zdaniem jesteś warta. Tak naprawdę, wcale nie chodzi o to, ile jesteś warta. Chodzi o to, **jak cenna wydasz się pracodawcy**. Zatem, bądź jak najcenniejszy klejnot w sznurze pereł. Spraw, by chciał Cię mieć i zapłacił wysoką, ale jednocześnie możliwą do zapłacenia, cenę.

Pamiętaj, aby zawsze starannie wybrać pracodawcę i nie rozmawiać z nim o swoim wynagrodzeniu na „pierwszej randce”. Jeżeli chodzi o ocenę realności Twojego wynagrodzenia zawsze powinnaś sprawdzić jak wysoko możesz negocjować. Przy każdym, a zwłaszcza przy nazbyt przesadzonym wynagrodzeniu, spróbuj postawić się na miejscu pracodawcy i szczerze odpowiedz sama sobie na pytania: „Gdybym była na jego miejscu, to co bym pomyślała, o takiej wysokości wynagrodzenia? Czy pracodawca chciałby prowadzić ze mną rozmowę? Czy wierzyłby, że kiedykolwiek dojdziemy w sprawie wynagrodzenia do porozumienia? Czy w ogóle potraktowałby mnie poważnie?” Inaczej mówiąc – jeżeli aplikujesz na stanowisko szefowej działu, nie żądaj wynagrodzenia prezesa zarządu. **Sprawdź, czy Twoja propozycja wynagrodzenia nie jest zbyt mocno wygórowana lub ewidentnie nierealistyczna**.

Przygotowania do negocjacji z pracodawcą rozpocznij odpowiednio wcześniej. Weź kartkę i zrób notatki. Zastanów się, **czego tak naprawdę oczekujesz od pracy**. Co, oprócz wynagrodzenia, jest dla Ciebie ważne? A co może cię interesować? Zobaczmy: godziny Twojej pracy, miejsce pracy, zakres odpowiedzialności, urlop, szkolenia, podróże służbowe. Dodajmy też podwyżki, przyszłe możliwości czyli awans, premie, nagrody za wyniki w pracy. Zanotuj każdą ważną rzecz. Ustal priorytety. Zapisz to i odłóż na dwa, trzy dni. Potem przeczytaj jeszcze raz. Nie spiesz się. Wszystkie sprawy związane z pracą dobrze sobie przemyśl. Czas, poświęcony myśleniu o swoich oczekiwaniach, nigdy nie jest czasem straconym. W ten sposób, na spotkanie z pracodawcą, pójdziesz dobrze przygotowana. Będziesz wiedziała, czego chcesz. **Ta wiedza da Ci poczucie kontroli** i zwiększy pewność siebie. Będziesz czuła spokój a pracodawca potraktuje Cię z większą powagą. Słowem, zanim zaczniesz rozmawiać o wynagrodzeniu najpierw przywołaj ważne dla Ciebie tematy. Powiedz: „Chciałabym porozmawiać o sprawach, które są dla mnie istotne.” Na tym etapie rozmowy z pracodawcą, skup się na **korzyściach, obowiązkach i przyszłych możliwościach**. Praca powinna dawać Ci coś więcej, niż tylko wynagrodzenie. Powinna dawać **kop-a**, aby co rano chciało ci się wstawać z łóżka, nie tylko dla pieniędzy.

Określiłaś, co jest ważne dla Ciebie, ale **czy wiesz co jest istotne dla Twojego pracodawcy?** Jeśli to ustalisz, będziesz wiedziała do jakich granic możesz się posunąć. **O tym - w części 2.**