



Co zrobić, jeśli negocjujesz już dość długo, ale przedstawiona przez pracodawcę propozycja jest dla Ciebie nadal niesatysfakcjonująca? Wtedy **zastanów się dobrze, czy przyjąć pracę poniżej swoich oczekiwań**. Czy masz inną, lepszą propozycję, czy też, jest to jedyny pracodawca, który zaprosił Cię na rozmowę. Chociaż Twoja pozycja przetargowa nie jest najlepsza, to przecież Twój pracodawca nic o tym nie wie. W głębi duszy możesz pragnąć pracy tak bardzo, że przyjąłabyś każdą przedstawioną Ci ofertę, nie daj się jednak ponieść emocjom. Zachowaj kamienną twarz, dopóki nie wynegocjujesz dla siebie najlepszych możliwych warunków.

Dodatkowo, aby podnieść swoją wartość, **przedstaw pracodawcy dokumenty, podkreślające Twoje dotychczasowe osiągnięcia** w pracy. Po prostu, daj mu namacalne dowody swojego zaangażowania. Odpowiednie będą np. prezentacje, które z sukcesem służyły Ci w poprzedniej pracy, referencje, zdobyte nagrody. Robisz to po to, aby udowodnić pracodawcy, że jesteś warta wynagrodzenia, które chciałabyś otrzymać. Powiedz: „Przedstawione dokumenty są odzwierciedleniem

moich osiągnięć.” Taki zabieg powinien rozwiązać jego wątpliwości. Dodaj: „Oto numery telefonów i adresy e-mailowe osób, które udzieliły mi referencji.” Nikt nie lubi kupować kota w worku, pracodawca być może zechce sprawdzić przedłożone przez Ciebie listy lub informacje na Twój temat. Zawsze bądź gotowa je przedstawić.

Teraz przyszedł czas na to, by wykorzystać swoje cenne umiejętności. **Zaproponuj pracodawcy aby podzielił się z Tobą realnym, albo wymyślonym przez siebie problemem.** By poddał Cię testowi. Następnie „rozgryź” sprawę zarówno od strony teoretycznej jak i praktycznej. Nie spiesz się jednak z odpowiedzią. Może przedstawiony Ci problem jest faktycznie prawdziwy a pracodawca od dawna głowi się nad jego rozwiązaniem? Jeżeli odpowiesz mu w jednej chwili, istnieje niebezpieczeństwo, że podziękuje Ci za świetny pomysł a... masz rację, pracę dostanie ktoś inny.

Nie dodawaj również, że: „to przecież proste!”, choćby tak rzeczywiście było. Dla kogoś, kto nie jest autorem znakomitego rozwiązania taka odpowiedź oznacza, że skoro on sam, od razu, nie wpadł na Twój pomysł, to musi być od Ciebie głupszy. Nikt, absolutnie nikt, nie chce uchodzić za głupszego od innych. Takie, nieprzemyślane, zdanie może całkowicie przekreślić Twoje szanse.

Poszukując rozwiązania nie wnikaj też zbyt w szczegóły problemu. Pokaż po prostu, że jesteś kreatywna. Przekonaj pracodawcę słowami: „Wiem, że takie rozwiązanie doskonale się sprawdza. Poradziłam sobie z podobną sprawą na stanowisku, które zajmowałam poprzednio.” Odpowiadając pracodawcy zwróć uwagę na używane słownictwo. To pracodawca ma problem. Ty nie. Ty, jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki, zamieniasz jego problem w sprawę, z którą radzisz sobie znakomicie. Czy nie jest to jeszcze jeden powód, dla którego, powinien Cię mieć w swoim zespole?

Choć wielu pracodawców oczekuje od pracowników tego, by ci stale osiągali doskonałe rezultaty, Ty **powiąż swoje osiągnięcia z oczekiwanym przez siebie wynagrodzeniem.** Powiedz: „Moje wynagrodzenie powinno być adekwatne do moich osiągnięć (w domyśle- jestem tego warta), dlatego zgodzi się pan, że jestem warta wyższego wynagrodzenia.”

**Sprawdź, czy negocjujesz z uczciwym pracodawcą.** Po czym go poznasz? No właśnie, trudna sprawa. Często pracodawcy proponują kobietom możliwe najgorsze warunki pracy i płacy w nadziei, że sprzedamy swoje cenne umiejętności i doświadczenie za niższą cenę. Pracodawcy wiedzą, że kobiety nie potrafią się sprzedawać. A nie potrafią, bo tego nie lubią. Ta przydatna w pracy umiejętność,

wyjątkowo źle nam się kojarzy i dlatego jej unikamy.

O najczęściej popełnianych błędach-w części 4.