



Nie masz doświadczenia w negocjowaniu swojego wynagrodzenia? Zrezygnowałaś z awansu czy starania o podwyżkę, bo nie wiesz jak o nią prosić? Jesteś kobietą określaną wdzięcznie jako 50 + ? Pamiętaj! Zanim rozpoczniesz negocjacje płacowe z pracodawcą, **zawsze rozpoznaj swoje mocne strony**. W „tym wieku” jesteś już na pewno doświadczona (co by to nie miało znaczyć) i dobrze zorganizowana. Umiesz pracować w zespole (rodzina!), nie brak Ci chęci do współpracy (teściowa), dotrzymujesz terminów (rachunki, spłata kart kredytowych, raty) i doprowadzasz sprawy do końca (!).

Dzisiejszy świat wymaga od nas, kobiet, inicjatywy czyli przedsiębiorczości oraz nastawienia na rezultaty. Jeśli to umiemy (a umiemy) to zyskujemy, nawet o tym nie wiedząc, dość mocną pozycję strategiczną. Po co? Po to, by negocjować z pracodawcą umowę z takim wynagrodzeniem, o jakim marzymy.

Wiesz, co jest twoim celem? Jest to nic innego, jak uczciwie zawarta umowa handlowa. **Niestety, większość kobiet zaczyna negocjacje z pracodawcą od popełniania błędów.** Same sobie podstawiają nogę w drodze po długo

oczekiwany awans czy lepsze wynagrodzenie. **W tej części o tym, czego nie powinnaś robić.**

Błąd 1-brak przestrzeni negocjacyjnej

Zastanów się, jaką najniższą pensję możesz zaakceptować ale najważniejsze – **określ wysokość wynagrodzenia, jakie chcesz uzyskać.** Te dwie liczby stworzą ci przestrzeń do negocjacji. Pieniądze to nadal podstawowy środek wymienny a posiadanie ich pozwala kształtować rzeczywistość zgodnie z własnymi marzeniami. Wszyscy pracujemy dla pieniędzy – pracodawcy również.

Błąd 2-agresja lub uległość

Podczas negocjacji żadna ze stron nie powinna czuć, że jest podporządkowana drugiej. Dlatego **kiedy mówisz pracodawcy czego oczekujesz, mów asertywnie, a nie agresywnie czy ulegle.** Asertywność świadczy o pewności siebie, agresja i uległość, skrywa jej brak. Rozmawiaj z pracodawcą przyjaźnie, a znacząco zwiększysz swoje szanse. Powiedz: „Na pewno znajdziemy takie rozwiązanie, z którego będziemy zadowoleni. Porozmawiajmy o tym, czego oczekuje każda ze stron.”

Błąd 3-zgoda bez zastanowienia, zwłoka bez końca

Nigdy, ale to nigdy **nie zgadzaj się na zaproponowane wynagrodzenie** zanim nie dowiesz się i nie przedyskutujesz wszystkich spraw dotyczących Twojej pracy. Powiedz: „Najpierw porozmawiajmy o obowiązkach na moim stanowisku pracy, kwestię wynagrodzenia - odłożmy na później.” **Nie zwlekaj jednak w nieskończoność.** Aby pracodawca mógł uwzględnić Twoje propozycje dotyczące umowy i pensji, powinnaś powiedzieć mu o nich w trakcie prowadzonej rozmowy, a nie na jej zakończenie. W przeciwnym razie stracisz przewagę przetargową i pozostanie Ci zgodzić się na to, co proponuje pracodawca.

Błąd 4-zbytni pośpiech

Ten błąd jest ściśle związany z poprzednim. Nie dotyczy jednak wyłącznie wynagrodzenia. „Proszę dać mi czas na zastanowienie.” jest zdaniem, które powinno paść, kiedy nie możesz się powstrzymać i chcesz natychmiast przyjąć ofertę, rezygnując z negocjacji. Policz „do ilu chcesz” i zastanów się, czy dobrze robisz. Zbyt szybkie podjęcie decyzji prawie na pewno oznacza utratę lepszej pensji czy korzystniejszej umowy. Dlatego **negocjuj bez pośpiechu, daj czas sobie i sama daj się poznać pracodawcy.** Niepewność jest stanem bardzo nielubianym

przez nasz mózg. Twoja bierność może więc skłonić pracodawcę do podwyższenia Ci pensji lub uatrakcyjnienia umowy.

Błąd 5-brak elastyczności

A co, jeśli pracodawca odmówił Ci tego, czego spodziewałaś się otrzymać? To jeszcze nic straconego. Zazwyczaj, taka odpowiedź otwiera drogę do wspólnych poszukiwań innych możliwości podwyższenia wynagrodzenia czy dopasowania zakresu obowiązków. **Bądź elastyczna.** Powiedz: „Chciałabym porozmawiać o innych możliwościach.” Podobne zdanie może również paść z ust pracodawcy, co oznacza, że to nie koniec rozmów i negocjacyjna gra toczy się dalej.

Czy to wszystkie błędy? Oczywiście, że nie. O następnych, w kolejnej części.