



Kiedy czytasz o tym, czego nie robić, zapewne myślisz sobie, że niemożliwe jest popełnienie tych wszystkich błędów w jednej rozmowie. Uwierz mi, jest możliwe.

Błąd 6- kiedyś, ale nie teraz

„Chciałabym usiąść na kilka minut i omówić sprawę, która mnie dotyczy.” Niektóre z nas czekają i czekają, aż kiedyś, ale niewiedomo kiedy, nadarzy się okazja żeby porozmawiać o wynagrodzeniu, awansie czy zaległym urlopie. To błąd. Zaproponuj pracodawcy rozmowę na temat, który Cię interesuje, mówiąc mu ile czasu na nią potrzebujesz i przeprowadź ją spokojnie. Dlaczego? Bo, czyż nie jest tak, że **brakuje Ci odwagi, żeby stawić czoła pracodawcy, a nie czasu? A może się mylę? W każdym razie, zmień to!**

Błąd 7- czarno to widzę

Czy zastanawiałaś się nad tym, że dużo łatwiej jest udowodnić to, co negatywne niż to, co pozytywne? Prawda? Oznacza to, że łatwiej jest powiedzieć o czymś, że się nie uda, nie wyjdzie, niż, że się powiedzie. Do czego można wykorzystać tę wiedzę? Jeżeli zostaniesz zapytana np. o opinię w jakiejś sprawie, **poszukaj dowodów pozytywnych tam, gdzie inni kandydaci najprawdopodobniej dostrzegą same negatywy.** Za pozytywny dowód możesz przyjąć również brak dowodów negatywnych. Ćwicz tę umiejętność. Pracodawcy chętniej powierzą stanowisko pracy osobie, która umie patrzeć w tak innowacyjny sposób.

Błąd 8-brak konkretnych propozycji

„Chcę zarabiać więcej!” No tak, tylko ile? Więcej brzmi zdecydowanie zbyt mgliście a **pracodawca i tak poprosi Cię o podanie konkretnej propozycji kwoty**. Co zatem myślisz o jasnym sformułowaniu? Powiedz: „Chętnie zgodzę się na 10%.” Nie zapomnij tylko dodać czego-podwyżki, nagrody czy wynagrodzenia. To konkret. Można od niego rozpocząć negocjacje. Niestety, nie da się go uniknąć.

Błąd 9-nieznajomość branży lub jej specyfiki

Jeżeli jesteś długoletnią pracownicą i znasz swoją firmę „na wylot”, to podczas rozmowy o awansie sama **zaoferuj pracodawcy rozwiązania** czy pomysły, na które jeszcze nikt nie wpadł. Wykaż się znajomością spraw i problemów, z którymi pracodawca prawdopodobnie może mieć do czynienia. Wcześniej dowiedz się, jakie zagadnienia są aktualnie najważniejsze dla firmy i **sprawdź czy da się je powiązać z Twoimi kwalifikacjami**. Powiedz: „Znajomość branży i potrzeby naszej firmy to obszar, który znam wyjątkowo dobrze. Wiem, że dzięki moim kwalifikacjom mogę przyczynić się do rozwiązania aktualnego problemu.”

Błąd 10-wszystko jasne

Czy Ci się to podoba czy nie, słowa których używasz w rozmowie niosą ze sobą emocje. Same słowa nie mają też znaczeń. Znaczenia słów są w ludziach, to oni nadają je słowom. Nie jesteśmy tacy sami. To wyjaśnia, dlaczego z takimi samymi słowami wiążemy różne znaczenia. **Uważaj na słowa. Mają niezwykłą moc zbliżania do siebie ludzi ale także tworzenia niejasności. Efekt - brak porozumienia.**

Błąd 11-zaskoczenie odmową

Czy sprzedawałaś coś kiedyś? Jabłka z sadu swoich dziadków, znicze jako harcerka, zrobione własnoręcznie „dzieła sztuki”? Jeśli tak, to wiesz, że **sekretem sprzedaży jest posiadanie dobrej odpowiedzi na zastrzeżenia, jakie (nieomal zawsze) ma nabywca**. Chociaż jabłka były małe, to jednak udawało się je sprzedać, bo były nie przyskane, znicze nie paliły się długo ale przynajmniej były tanie, serwetki, choć według kupującego, dla odmiany zbyt drogie, za to niepowtarzalne i jedyne w swoim rodzaju. Po prostu, wykorzystaj tę strategię. Zastanów się, co może powstrzymać pracodawcę od przyjęcia Twoich propozycji i zaskocz go odpowiedzią. Powiedz: „Spodziewałam się, że ta kwestia może nie być łatwa do zaakceptowania. Mam w związku z tym inną propozycję. Może...” **Bądź przewidująca i nie daj się zaskoczyć odmową.**

Błąd 12 i z pewnością nie ostatni- „moja bardzo wielka wina”

Poniosłaś porażkę? Nie udało Ci się wynegocjować wszystkiego co chciałaś? Jeżeli tak się stało, nie obwiniaj się. Negocjacje dotyczące pracy czy awansu, są szczególnym rodzajem rozmowy. Ich celem jest przecież partnerska umowa. Dlatego nie tylko nie obwiniaj się, ale przede wszystkim **nie czuj się jedyną odpowiedzialną za brak sukcesu w prowadzonej przez siebie rozmowie**. To zawsze rozmowa dwóch stron.

Błąd 13- gdybym była na jego miejscu

No, i właśnie o to chodzi. **Brak dostosowania do zachowania rozmówcy jest często przyczyną jego negatywnych reakcji i w rezultacie fiaska prowadzonej rozmowy**. O tym i jak temu zaradzić – w następnej części.