

Lønsamtalen: Bliv din egen lønforhandler

TEKST ANNE JAKOBSEN¹ OG SUSANNE KRAGHOLM²

¹FORHANDLINGSKONSULENT, DDD

²KOMMUNIKATIONSKONSULENT, DDD

Er du ansat i en privat virksomhed, er der typisk lønforhandling en gang om året. Her har du mulighed for at få belønning for din særlige måde at varetage ansvarsområder og skabe resultater på. Du er på egen boldgade, men der er hjælp at hente. For at få mest muligt ud af forhandlingerne er her nogle ideer og tips til, hvordan du kan forberede dig. En lønforhandling kan deles op i tre faser. Før, under og efter.

Før – forberedelsen

- I princippet begynder lønforhandlingen dagen efter den sidste forhandling er afsluttet. Det er nemlig en god idé løbende at notere de resultater, du opnår. Eksempler kan være:
 - Nye ideer og tiltag
 - Ny viden og kompetencer
 - Gode tilbagemeldinger fra samarbejdspartnere, kunder og kollegaer
 - Målopfyldelse mv.
- Find de tre bedste årsager til, at du skal stige i løn. Der er sikkert mange flere, men prioriter og find de rigtige argumenter, så du husker dem. Test dem ved at se dem fra din chefs synspunkt.
- Hav styr på lønstatistikken og på, hvordan du rangerer. Den Danske Dyrlægeforening udgiver hvert efterår en lønstatistik, som du kan bruge til at få et overblik over, hvordan du er placeret i forhold til branche, dimittendår og stillingsbetegnelse.
- Sæt dig ind i, hvordan det går i virksomheden. Er der overskud eller smalhals! Det betyder noget for, hvor meget det er realistisk at forlange.

- Sæt dig et mål, men overvej dit BAF – Bedste Alternative Forhandlingsresultat. Du får ikke altid det, du gerne vil have. Derfor er det godt at have tænkt over, hvilke alternativer du kan spille ind med. Fx ekstra fridage, nedsat tid til samme løn, parkerings- eller togkort, længerevarende uddannelsesforløb, pensionsopsparing, løn under barsel, forskellige abonnementer. Kun fantasien sætter grænserne.

Under – selve forhandlingen

- Lyt til, hvad modparten siger. Ofte er man meget fokuseret på egne krav og glemmer at høre, hvad modparten siger. Hør efter, om der er åbninger og alternativer, i det modparten foreslår.
- Stil spørgsmål. Det giver dig bedre viden om modpartens bevæggrunde og samtidig tid til at overveje situationen.
- Hold dig til de tre årsager til, at du skal stige i løn. Gentag argumenterne, men i forskellige formuleringer. Og kun et argument af gangen. Så er det sværere for modparten at blive ved med at afvise argumenterne.

Er du offentlig ansat?

På det offentlige arbejdsmarked følger lønnen typisk en centralt forhandlet overenskomst. Du kan orientere dig om, hvordan du er indplaceret i de løntabeller, du finder på ddd.dk. Individuelle tillæg forhandles typisk af tillidsrepræsentanten på vegne af hele medarbejdergruppen.

Hvad må jeg aldrig gøre

- True med at sige op – medmindre du har et andet job på hånden eller ikke er bange for at miste jobbet, for det kan meget vel blive resultatet.
- Undgå at blive rigtig vred. Det er aldrig befordrende for en forhandling, at modparten taber kontrollen.
- Undgå at sammenligne med en kollegas løn. Det handler om din indsats og dine kvalifikationer.

- Undgå en konflikt. Hvis tingene spidser til, er det ok at foreslå en pause til at tænke sig om.
- Hvis det ender med for lidt til dig, så bed om en mulighed for forhandling om et halvt år. Til den tid ser tingene måske anderledes ud.

Efter – ny forberedelse

- Hvis du fik det, du kom efter. Hvis du har fået opfyldt dit mål, så er det godt gået, og du skal huske at fejre din succes.
- Hvis du ikke nåede dit mål, så fortvivl ikke. I en forhandling må alle give sig lidt. Din chef har måske gode grunde til ikke at imødekomme alle dine krav. Du skal derfor ikke gå derfra med en følelse af nederlag.
- Se i stedet frem mod næste lønforhandling. Spørg, hvad der skal til for at få mere i løn næste år. Det kan du så holde chefen op på til den tid. ■