



«Den ultimate guiden til lønnsforhandlinger» inneholder *praktiske forhandlingsråd*.

Guiden gir deg 52 konkrete råd med eksempler. Servert kort & konsist.

Benytt rådene for å få mer i lønn, flere frynsegoder og bedre relasjon med sjefen din. Dra nytte av rådene både i jobben du har nå og i forbindelse med jobbtilbud.

Forhandlingsrådene er inndelt i følgende kategorier:

- Hvordan du kan være mentalt forberedt?
- Hva bør du gjøre hhv. før, under og etter forhandlingene?
- Hvordan bør du forhandle om prosessen?
- Hvordan kan du skaffe deg verdifull informasjon?
- Hvordan bør du påvirke arbeidsgivere?
- Hvordan kan du benytte forhandlingstaktikk?

Kundene mine i Alpha Negotiations får min bistand med å forhandle frem bedre avtaler. De får foredrag, kurs og blir coachet - enten i regi av firmaet mitt eller på Handelshøyskolen BI.

Blant kundene mine finner du de største aktørene innen utdanning, dagligvare, rekruttering, advokatbransjen, industri, eiendomsmegling, event, næringsforeninger og det offentlige.

Kan også du & dine kollegaer ha stor nytte av å forhandle bedre? Jeg bistår gjerne.

Fortell meg hva dere trenger bistand til. Kontakt meg gjerne på:

- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/stein-erik-mellemseter/>
- E-post: [sem@AlphaNegotiations.com](mailto:sem@AlphaNegotiations.com)
- Nett: [www.AlphaNegotiations.com](http://www.AlphaNegotiations.com)
- Telefon: 99 39 81 82

God lesning & lykke til med lønnsforhandlingene dine!

Oslo, 28. april 2024

Stein-Erik Mellemseter

Daglig leder i Alpha Negotiations AS



## VÆR MENTALT FORBEREDT

**Verdsett relasjoner.** Du skal gjerne gjennom mange årlige forhandlinger på jobben. Unngå å jakte kortsiktige gevinster som går på bekostning av langsiktige relasjoner.

Eksempel: Forhandle på en måte som gjør at lederen din vil se fram til å jobbe med deg. Og vis takknemlighet for jobben som hen gjorde for å skaffe deg et tilbud.

**Elsk kravstore arbeidsgivere.** Se på krav som noe positivt. For desto større krav en arbeidsgiver stiller, desto viktigere er jobben og mer betalingsvillig er hen.

Eksempel: Tenk deg en stilling som krever at du er ekspert på både maskinlæring, kunstig intelligens og AI-etikk. Da er det kun Inga Strømke som kan få jobben!

**Vær samarbeidsvillig.** Tenk på at du skal forhandle *med* en samarbeidspartner, ikke *mot* en rival. Ikke se på en arbeidsgiver som en konkurrent.

Eksempel: Still spørsmål i stedet for å komme med utsagn. Spør hvordan de ser for seg at du kan bidra til at de lykkes? Da virker du mer samarbeidsvillig.

**Vær forberedt på vanskelige spørsmål.** Ikke kom på defensiven av spørsmål du må regne med å få. Du blir mer selvsikker hvis du har godt forberedte svar.

Eksempel: Forbered gode svar på spørsmål som 'Har du andre jobbtilbud?' og 'Hvis vi gir deg et tilbud nå [på X kroner], vil du akseptere det?' osv.

**Vær forberedt på ubehag.** Vit at det er vanlig å bli fysisk ukomfortabel i forhandlinger. Derfor kan du få svært god timebetaling av å ikke søke mot det trygge for enhver pris.

Eksempel: Da jeg ga et motbud til en bank virket det først som om det ble avvist. Jeg fryktet at en annen ble tilbudt jobben, men fem minutter senere ble motbudet akseptert.

## FØR (OG UNDER) LØNNSFORHANDLINGER

**Vær modig.** Ofte må du selv ta initiativ til å diskutere betingelser med sjefen. Det kan betale seg svært godt å overkomme frykten for forhandlinger.

Eksempel: Ikke undervurder dine muligheter til å forhandle fram bedre betingelser. Selv forhandlet jeg opp grunnlønnen 25% i en meglerjobb i London.

**Vær ambisiøs.** Sett deg høye mål på forhånd som reflekterer din verdi for arbeidsgiver og hvor godt ditt beste alternativ er. Forplikt deg til å nå målene.

Eksempel: Skriv ned målene dine og del dem med andre. Da forsterker du forpliktelsen din til å oppnå målene, og dermed sannsynligheten for at du klarer det.

**Vær frempå.** Du forhandler ikke bare under de formelle møtene, men også imellomtiden i uformelle situasjoner. Benytt mulighetene til å påvirke.

Eksempel: Da jeg var meglersjef var det en megler som stadig oppdaterte meg på hvor mye han hadde tjent, og hvor høye bonusforventinger han hadde. Det hadde en effekt.

**Øv på å forhandle.** Forhandlinger er et praktisk fag, så du trenger ferdigheter. Øvelse gjør som kjent mester, så tren som om du er en toppidrettsutøver.

Eksempel: Øv med rollespill. Be noen spille rollen som den du skal forhandle med. Da kan du lære av nye erfaringer, uten at du har noe å tape på det.

**Forbered deg godt.** Lag én liste med gode spørsmål og én liste med gode argumenter. Tenk vel så mye på arbeidsgiveren som deg selv, og søk å få mest mulig innsikt.

Eksempel: Prøv å kartlegg begge parters interesser, alternativer, begrensninger og mulige løsninger. Google og snakk med kollegaer, bransjefolk osv.

**Kartlegg partenes interesser.** Tenk grundig gjennom hva både du og arbeidsgiver ønsker å oppnå. Finn ut hva som kan motivere hen til å inngå en avtale med deg.

Eksempel: En arbeidsgiver kan verdsette fleksibilitet og rask tiltredelse. Eller spesiell innsikt i og mange kontakter i en bransje. Grav dypere enn det står i en evt. stillingsannonse.

**Kartlegg arbeidsgivers alternativer.** Hvor gode alternativer partene har, sier mye om maktforholdet. Desto færre og dårlige de andre søkerne er, desto mer makt har du.

Eksempel: Desto mer spesialisert en stilling er, desto vanskeligere er det å finne gode kandidater. Det samme kan sies om jobber hvor etterspørselen er større enn tilbudet.

**Kartlegg dine alternativer.** Bestem deg for 'smertegrensen' din før forhandlingen starter. Hvis du ikke blir tilbudt minst det, bør du ikke inngå en avtale.

Eksempel: Hvis du tjener 1,1 million kr og sjefen ber om at du påtar deg mer ansvar, kan gjøre det hvis du minimum går opp til 1,25 mill. i lønn. Ellers takker du nei.

**Kartlegg begrensninger.** De du forhandler med må kunne begrunne betingelsene internt. Noen saker er de rigide på, andre ikke. Avklar hvor de er fleksible.

Eksempel: HR kan være mer opptatt av å unngå å skape en uheldig presedens. Og større bedrifter er ofte mindre fleksible enn små bedrifter.

**Kjenn din markedsverdi.** Informasjon er makt i forhandlinger. Derfor bør du undersøke hvilke betingelser du kan forvente.

Eksempel: Vis til Teknas lønnskalkulator for å sammenligne din nåværende lønn eller et jobbtilbud med et gjennomsnitt.

**Velg med hjertet og hodet.** Det viktigste er hvilken jobb du har, ikke hvordan du forhandler. Med forhandlinger kan du bare hente ut de siste prosentene.

Eksempel: Tenk aller mest på mulighetene for at du trives med jobben og kollegaene. Unngå en pyrrhosseier i form av svært gode betingelser i en jobb du misliker.

## FORHANDLE OM PROSESSEN

**Forhandle langs to spor.** Du bør parallelt forhandle om saker ('spillet') og prosessen ('spillereglene'). Ikke bare spill spillet, men påvirk også reglene.

Eksempel: Hvis du prøver å få et nytt jobbtilbud, så forsøk å styr prosessen slik at du forhandler samtidig med din nåværende arbeidsgiver og den andre arbeidsgiveren.

**Forhandle flere temaer samtidig.** Hvis dere forhandler bare ett tema om gangen, blir den enes gevinst automatisk den andres tap. Gjør heller gode byttehandler.

Eksempel: Ikke forhandle om fastlønn først, for deretter forhandle om frynsegoder. Ved å forhandle om begge deler samtidig, kan begge parter få viljen sin på ett punkt.

**Selg først, så forhandle.** Maktforholdet endres over tid, så utnytt riktig tidspunkt: Forhandle *etter* at du har fått et jobbtilbud, men *før* du har signert det.

Eksempel: Det kan være provoserende hvis du forhandler betingelser før du har fått et tilbud. Du bør heller ikke selge deg selv etterpå, fordi de har alt sagt at de vil gi deg jobben.

**Ha god timing.** Du bør både tenke på hva du vil ha på møteagendaen, og tidspunktet du forhandler på. For svaret du får, kan påvirkes av når du spør.

Eksempel: Et godt tidspunkt er etter en suksess eller når du har andre tilbud. Da er du i en bedre posisjon. Vurder også når på dagen du tar det opp. Unngå klokken 15 på fredag.

## UNDER LØNNSFORHANDLINGER

**Begrunn hvorfor du fortjener mer.** Det gjør det vanskeligere å avise forslaget ditt. Presenter fakta. For det har liten gjennomslagskraft at du *føler* du fortjener mer.

Eksempel: Tallfest dine resultater. Vis til salg, inntekter, kundetilfredshets-undersøkelser o.l. Desto mer konkret du er, desto mer gjennomslag får du.

**Vær fleksibel i måten du blir betalt på.** Du bør forhandle om mye mer enn bare lønn. For desto flere måter de kan betale deg på, desto mer kan du totalt sett få.

Eksempel: Noe av det du kan forhandle om kan være tittel, startdato, fleksibel arbeidstid og -sted, firmabil, mobil- og avisabonnement, ekstra ferie og videreutdanning.

Og gratis kantine, uføreforsikring, treningstilbud, ekstraustyr til hjemmekontor, tilskudd til barnehage eller SFO, pensjon, bonus, eierandeler og opsjoner.

**Fortell om dine preferanser.** Unngå at de møter deg på noen interesser du har og føler de har tilbudt deg mye, selv om det er de minst viktige interessene dine.

Eksempel: Lag en liste over dine prioriteter og del den. Si at A og B er aller viktigst for deg, mens C og D også er viktig.

**La dem få vite at de kan få deg.** Den som ansetter, må tørre å kjempe for deg oppover i systemet - uten fare for å tape ansikt internt fordi du avslår tilbudet.

Eksempel: I stedet for å si «Jeg tar kanskje jobben hvis jeg får 1,2 millioner kroner i lønn», si noe sånt som at «Jeg signerer avtalen hvis jeg får 1,2 mill. i grunnlønn».

**Virk rettferdig.** Det er effektivt fordi rettferdighet er svært viktig for de fleste av oss. Derfor bør du overbevise arbeidsgivere om at det du spør om er rettferdig.

Eksempel: Da jeg fikk et jobbtilbud i Danmark, forhandlet jeg fram en garantert bonus. Kravet begrunnet jeg med konas inntektstap fordi hun måtte finne seg ny jobb.

**Ikke godta det første tilbudet.** Arbeidsgiveres første forhandlingsutspill er typisk bare en overdreven versjon av en tilfredsstillende løsning for dem.

Eksempel: Arbeidsgivere kan bli mer fornøyd hvis du forhandler, fordi alternativet er at de lurar på om de tilbød deg for mye. Så be om mer eller kom med et motbud.

**Spør om noe unikt.** Det gjør det lettere å få aksept for forespørselen, siden det du spør om *ikke* skaper en kostbar presedens for arbeidsgiveren.

Eksempel: Da jeg jobbet i en bank tok jeg en Executive MBA på arbeidsgivers regning. Det var lettere å få sponset den siden jeg var den eneste i banken som tok studiet.

**Spør om mer enn du ønsker.** Mange forventer litt gi-og-ta i forhandlinger. Og det reduserer sjansen for at de taper ansikt ved å inngå en avtale med deg. Så ha litt å gå på.

Eksempel: Hvis du blir tilbudt 1,1 million kroner og er fornøyd hvis du får 1,2 mill., så si du kan akseptere 1,3 millioner kroner. Da kan begge bli fornøyd med 1,2 millioner.

**Vær en god selger.** Skap etterspørsel for det du kan bidra med. Men ikke øk den ved å akseptere dårligere betingelser. Da er du hverken en god selger eller en god forhandler.

Eksempel: Gjør det helt klart hva de får ut av å ha deg på teamet. Hjelp arbeidsgiver med å skrive 'seierstalen' hen bruker som begrunnelse for å gi deg bedre betingelser.

**Hent ut maks.** Ta utgangspunkt i hvor verdifull du er for en arbeidsgiver, ikke hva du er villig til å gjøre jobben for. Ellers kan du gå glipp av mye bedre betingelser.

Eksempel: Hvis du er fornøyd med 800.000 kroner mens arbeidsgiver kan tilby 1 mill., så ikke heng deg for mye opp i din 'smertegrense' på 800k.

## SKAFF DEG VERDIFULL INFO

**Lag en spørsmålsliste.** Ikke bare en liste med gode argumenter. Du kan få mye nyttig innsikt om andre, bare ved å vise interesse for dem. Still åpne spørsmål.

Eksempel: Start setninger med spørreordene 'Hvem?', 'Hva?' og 'Hvordan?' Da får du mer utfyllende svar enn 'Ja', 'Nei' og 'Kanskje'.

**Vær empatisk.** Vis genuin interesse for arbeidsgiveren. Kartlegg deres begrensninger, behov og alternativer. For det er lettere å påvirke andre hvis du forstår dem godt.

Eksempel: En bedrift kan ha en klar øvre grense for en stillings fastlønn, noe som du må forholde deg til. Men de kan likevel være fleksible på andre områder.

**Ta den andre partens perspektiv.** Hvis du er veldig motivert for en jobb, er det lett å undervurdere din forhandlingsposisjon. Tenk på hvordan det er for arbeidsgiveren.

Eksempel: En leder har brukt måneder på en ansettelsesprosess. Hen er også svært motivert til å bli ferdig med saken – og dermed ansette deg.

**Ikke vær selvsentrert.** Mange jobbsøkere tenker bare på fordelene de selv oppnår med en gitt jobb. Du bør i stedet fokusere mer på hva arbeidsgiveren kan få ut av deg.

Eksempel: Bevar alltid 'hva får vi ut av å gi deg jobben?', uansett om spørsmålet blir stilt eller ikke. For arbeidsgivere bryr seg mer om sine egne behov enn hva *du* får ut av jobben.

**Vær en god lytter.** Forstå hvordan de du forhandler med tenker. Da kan du lettere påvirke dem. Og dersom du lytter til dem først, blir de mer villige til å lytte til deg.

Eksempel: Gjenta essensen i budskapet du hører, men bruk dine egne ord. Da får du de du forhandler med til å føle seg både hørt og forstått. Alle verdsetter det.

## **PÅVIRK ARBEIDSGIVERE**

**Gjør en god jobb.** Vis at du er en ressurs og hva du kan bidra med fremover. For evnen din til å gjøre en svært god jobb gir deg makt i lønnsforhandlinger.

Eksempel: Påta deg mer ansvar, utfør oppdrag ekstremt bra, eller ta etterutdanning. Selv fikk jeg opprykk og bedre betingelser etter at jeg tok en Executive MBA.

**Vær likandes.** Folk sier lettere Ja på forespørsler fra mennesker de liker. Så forhandle på en måte som gjør at arbeidsgivere får enda mer lyst til å ansette deg.

Eksempel: En enkel måte å få andre til å like deg mer på, er ved å stille dem flere spørsmål. For folk flest liker å prate om seg selv og det de er interessert i.

**Skaff deg flere jobbtilbud.** Bruk andre jobbtilbud som sosiale bevis på at du er etterspurt, og som en brekkstang for å få bedre betingelser der du jobber nå.

Eksempel: Da jeg gikk ut fra Wharton i 1997, skaffet jeg meg tre jobbtilbud. Aber'et var at jeg var for uerfaren til å utnytte forhandlingsmakten det ga meg ...

**Vis til autoriteter.** Vis til utsagn fra eksperter som er enig med deg. Det er lettere å overtale andre når du legitimerer forslag, enn hvis det bare er basert på et egoistisk ønske.

Eksempel: Da jeg fikk et jobbtilbud i London, viste jeg til hva tre rekrutteringsfirmaer mente grunnlønnen min burde være. Da økte banken tilbudet med £ 12.000.

**Vis til knapphet.** Muligheter fremstår mer verdifulle når de er mindre tilgjengelige. Derfor bør du øke verdien av deg selv, ved å skape konkurranse om din arbeidskraft.

Eksempel: Trekk fram din unike kompetanse som arbeidsgiveren din vanskelig kan erstatte hvis du slutter. Eller prat med hodejegere og nevnt at du er i dialog med dem.

**Få mer betalt for mer ansvar.** Hvis du blir forespurt og påtar deg mer ansvar, få lederen din til å uttale at du gjør nettopp det. Etter det forhandler du fram bedre betingelser.

Eksempel: Har sjefen din først anerkjent at du har tatt mer ansvar, har hen alt indirekte sagt at du bør ha mer i lønn. Fordi ingen kan forvente at du skal utføre gratis arbeid.

**Vær ærlig.** For troverdighet er så verdifullt. Og de negative konsekvensene av løgn kan være så store. Så skap tillit og styrk troverdigheten din når du kan.

Eksempel: Trekk først fram og innrøm en svakhet, og deretter nevnt dine sterke sider. Det styrker arbeidsgivers tiltro til sannhetsgehalten i alt du sier.

**Påvirk andres oppfatninger.** Du er ikke nødvendigvis tjent med å dele all relevant informasjon du har. Fordi mange gjør ofte subjektive vurderinger på ufullstendig grunnlag.

Eksempel: At du er desperat på en jobb, endrer ikke på verdien du kan tilføre arbeidsgiver. Da er du *ikke* tjent med å signalisere at du gjør nærmest hva som helst for å få jobben.

**Legg fram forslag først.** Førsteutspill påvirker andres oppfatning av hva som er realistisk å oppnå. Selv eksperter blir påvirket av slike 'anker'.

Eksempel: Ta initiativ selv og foreslå at dere skal møtes, agenda, når dere skal forhandle, temaer du vil forhandle om, mulige løsninger, osv.

## **BRUK FORHANDLINGSTAKTIKK**

**Ikke unnskyld forslag.** Da gir du andre en lisens til å prute med deg. Forklar heller hvorfor det du foreslår bør være akseptabelt for arbeidsgiveren.

Eksempel: Vær stille etter at du lagt fram et forslag. Ikke forhandle mot deg selv, ved å nærmest gå bort fra utspillet før du har fått en respons på det.

**Vær bevisst ordvalg.** Mange sender ubevisst ut signaler om at de kan bevege seg mye. Du bør være særlig bevisst ordvalg når du eller arbeidsgiver legger fram forslag.

Eksempel: Unngå å sende svake signaler som «Jeg håper å få ...». Bruk heller ord som «Jeg kan akseptere ...» eller «Jeg er villig til å gå med på ...».

**Vær profesjonell.** Unngå å nevne personlig økonomi. Alle vil ha bedre betingelser. Så å snakke om personlige, finansielle behov, overtaler ingen til å gi deg mer.

Eksempel: Fortell om hvordan du kan bidra til arbeidsgivers suksess i fremtiden. Desto mer overbevisende du er om det, desto bedre betingelser kan du oppnå.

**Tilpass deg.** Du forhandler med mennesker, ikke bedrifter eller AI. Forstå hvorfor hen har utlyst akkurat denne stillingen, og hva som motiverer vedkommende.

Eksempel: Det er forskjell på å forhandle med den fremtidige sjefen din enn HR eller et rekrutteringsfirma. Du kan få ulik info fra dem, og de kan ha litt ulike interesser.

**Vær konstruktiv.** Ikke avvis en arbeidsgiver ved å si Nei til hens forslag. Gi hen en sjanse til å få ansatt deg. La heller vedkommende eventuelt avvise deg, ved å si Nei til ditt motforslag.

Eksempel: Ikke bare blankt avslå et tilbud. Si heller noe sånt som at «Hvis dere tilbyr meg X, så begynner jeg gjerne i jobben.»

**Unngå ultimatum.** Å stille ultimatum svekker relasjoner, fordi alle liker å kunne velge fritt. Derfor bør du virke mer fleksibel, og ikke tvinge andre til å akseptere noe for å få viljen din.

Eksempel: Bytt ut «Jeg må ha minst 1 million kroner for å ta jobben!» med «Jeg slår gjerne til dersom du tilbyr én million».

**Ikke vær smålig.** Ikke forhandle bare for å forhandle. Og unngå å bli fastlåst pga. mindre viktige saker. Begge deler kan fort svekke en viktig relasjon.

Eksempel: Ikke la et abonnement på DN komme imellom deg og drømmejobben. Eller forhandle om litt bedre betingelser hvis en pandemi herjer landet.

## ETTER LØNNSFORHANDLINGER

**Bli ved forhandlingsbordet.** Et Nei er bare en midlertidig avvisning. Derfor bør du ikke stenge dører. For ting endrer seg over tid, og da åpner muligheter seg opp.

Eksempel: Det kan være umulig for en bedrift å gi deg bedre betingelser mens du er i en prøveperiode. Mens det i etterkant fint kan la seg gjøre.

**Tenk langsiktig.** Skaff deg en verdifull opsjon til senere, i tilfellet ingenting går din vei der og da. Tenk på forhandlingen som én del av en lang karriere, ikke som en enkelthendelse.

Eksempel: Spør om hva skal til for at du får X i betingelser? Og hva både du og arbeidsgiver må gjøre for at du skal oppnå det?

---

Kan du og dine kollegaer ha stor nytte av å forhandle fram bedre avtaler? Jeg bistår dere gjerne med foredrag, kurs og coaching.

Fortell meg hva dere trenger bistand til. Kontakt meg gjerne på:

- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/stein-erik-mellemseter/>
- E-post: [sem@AlphaNegotiations.com](mailto:sem@AlphaNegotiations.com)
- Nett: [www.AlphaNegotiations.com](http://www.AlphaNegotiations.com)
- Telefon: 99 39 81 82

