

Använd fördomarna om kvinnor till din egen fördel

Arbetsvärlden den 19 april 2017

Jag har aldrig lyckats med en löneförhandling. En gång skulle jag förhandla i USA. Då hade jag tagit reda på vad en annan person med samma jobb tjänade, men när jag nämnde det för chefen och föreslog att jag skulle tjäna samma blev han arg och menade att "all förhandling är individuell och du och han är inte samma person". Slut på förhandlingen. I Sverige har det också gått dåligt med förhandlandet. När jag för en gångs skull inte sade emot den föreslagna lönen fick jag höra rakt på sak att jag var "girig". Slut på förhandlingen – igen.

Konsten att löneförhandla har seglat upp som en möjlig förklaring till varför kvinnor tjänar mindre än män. Forskare som Laurie Rudman har sedan 1990-talet utfört laboratorieexperiment med fejkade arbetsintervjuer där skådespelare presenterar sig själva på olika sätt. Experimentets deltagare tittar på videorna varefter de agerar chef och får bedöma vem de skulle anställa och varför. Olika publikationer får se samma typer av beteenden skådespelas av antingen män eller kvinnor som söker jobbet.

Experimenten visar att det går dåligt för kvinnor som framhåller sina egna meriter i arbetsintervjun. De får inte jobbet. Även om de uppfattas som kompetenta uppfattas de samtidigt som otrevliga. Män som pratar om sina egna positiva sidor uppfattas däremot som kompetenta OCH trevliga. Kvinnor kan bara undkomma de negativa bedömningarna om de slutar prata om sig själva och i stället betonar hur deras anställning skulle gynna arbetsplatsen.

Har då amerikanska skådespelare och experiment någon betydelse för den svenska verkligheten? Ny forskning från Stockholms universitet har undersökt hur det gått med förhandlingarna bland nära 40 000 svenska studenter som just tagit en akademisk examen. Studenterna fick uppge om de gjorde något explicit löneanspråk och vilken lön de fick. Det visade sig att fler kvinnor gjorde ett explicit löneanspråk, men deras anspråk var lägre i genomsnitt. Kvinnornas slutgiltiga lön blev också en mindre andel av deras anspråk.

Det verkar alltså som att det straffar sig för kvinnor att göra aktiva löneanspråk även i Sverige. Det verkar också som att detta är ett inlärt beteende. Att försöka ta för sig är inte lika effektivt för den genomsnittliga kvinnan. Då blir det inte lika lockande att försöka nästa gång. För studenter på högskolan kan det röra sig om extrajobb eller interaktioner med lärare. Amerikanska forskare skickade mejl till 6,500 universitetsprofessorer från påhittade studenter som behövde hjälp med något. Trots identiskt valde professorerna oftare att strunta i att besvara kvinnornas brev.

Hur ska kvinnor då bete sig för att kunna förhandla framgångsrikt? Hur ska de kunna framhålla sina krav och sina personliga meriter utan att uppfattas som otrevliga? I boken *Lean In* ger Sheryl Sandberg (operativ chef på Facebook) några råd. För det första, använd fördomarna om kvinnor till din egen fördel. Betona det kollektiva, hur arbetsplatsen och dess innehållare kommer att må fantastiskt när du blir anställd. Och när det är dags att beskriva de egna meriterna behöver du vara

medveten om risken att uppfattas som en otrevlig person. Var trevlig, trevlig, trevlig, och framför allt:
Le hela tiden!

Johanna Rickne