



МИНИ-тренинг: как вести переговоры о зарплате

Считается, что любовь к деньгам — корень всех бед. Однако то же можно сказать и об их отсутствии. Несмотря на то, что многим из нас с детства внушали, что говорить о деньгах неприлично, есть ситуации, когда такой разговор не просто уместен, а необходим

ЗАРПЛАТНЫЕ «АППЕТИТЫ»

Одной из ситуаций, когда следует говорить о деньгах, является собеседование при устройстве на новую работу. Во время прохождения собеседования не начинайте разговор о деньгах, пока не убедитесь, что собеседник вами заинтересовался. Менеджеры имеют привычку говорить, что окончательное решение о зарплате принимается на более высоком уровне. Поэтому с самого начала уточните у собеседника, имеет ли он полномочия принимать решение о зарплате. В противном случае выясните, кто именно такие полномочия имеет.

По мнению эксперта по проведению переговоров американца Роджера Доусона, одним из эффективных приемов, позволяющих быстрее добиться согласия собеседника с вашими требованиями, является пауза. Когда работодатель или менеджер по персоналу задаст вопрос о желаемом размере зарплаты, назовите сумму и сделайте паузу. А вот на первое и/или встречное предложение следует отреагировать мимикой или жестом — к примеру, глубоко вздохнуть или сделать удивленное лицо.

Никогда не озвучивайте свою зарплату на прежнем месте работы. Если от вас все-таки потребуют сообщить эту информацию, назовите размер полного зарплатного пакета.

Менеджеров по найму специально учат торговаться, поэтому обычно они предлагают соискателям минимальную зарплату. Исходя из этого, всегда просите больше, чем ожидаете получить.

Психологи рекомендуют называть работодателю цифру на 10–20% выше той, на которую вы реально рассчитываете. Именно на этот процент ваш собеседник

постарается уменьшить ваши зарплатные «аппетиты». В результате вы получите нужный оклад, а работодатель не будет считать, что переплатил вам. Согласившись на зарплату ниже первоначально озвученной вами суммы, не соглашайтесь снижать ее еще раз — собеседник наверняка захочет добиться от вас новых уступок.

В свою очередь, назвав минимальную сумму, за которую вы согласны работать, вы лишаете себя путей к отступлению.

Заведя речь о зарплате, сразу договаривайтесь о полном пакете (бонусы, командировочные, компенсации, страховые и пенсионные отчисления, выплаты в случае увольнения и др.). Также нелишним будет узнать, есть ли возможность пересмотреть зарплату через три месяца после начала работы.

ПОЛЕЗНАЯ МЕРКАНТИЛЬНОСТЬ

По мнению экспертов в области карьерного роста, не просить прибавки к жалованью — худший вариант из всех возможных. Во-первых, у окружающих может сложиться впечатление, что вы не такой уж ценный сотрудник. А во-вторых, вряд ли кто-то из нас готов долго мириться с мыслью, что его труд недооценивают.

Разговор о повышении зарплаты не должен стать для руководителя полной неожиданностью. Поэтому заранее договоритесь о времени для беседы по интересующему вас вопросу. Самый удобный момент для подобных переговоров — ежегодный разговор с шефом с глазу на глаз для обсуждения результатов работы и постановки целей на следующий год.

При этом во время разговора о повышении зарплаты следует говорить не о былых

заслугах и достижениях, а о своем потенциале.

С точки зрения начальства, повышать зарплату сотруднику целесообразно только в обмен на более высокий результат, который он способен показать в будущем. Поэтому не стоит рассуждать, как упорно вы трудились в прошлом, в какой сложной жизненной ситуации оказались или сколько денег на аналогичной должности получают другие. Вместо этого сообщите о том, какую пользу вы сможете принести на своем рабочем месте при воздействии определенного материального стимула.

Неплохой тактикой может быть просьба расширить круг должностных обязанностей, естественно, с адекватным увеличением оклада.

Ни в коем случае не следует шантажировать начальство своим возможным уходом. Даже если вы получите все, о чем просили, неприятный осадок от разговора с вами останется у руководителя надолго. Если вы будете угрожать увольнением, а потом все же останетесь, это может подорвать ваш авторитет.

Будьте готовы услышать отказ. Держитесь спокойно и дружелюбно. Если компания не в состоянии повысить зарплату, рассмотрите другие варианты компенсаций. Не исключено, что есть смысл попросить о повышении в должности без увеличения зарплаты. В зависимости от специфики вашей фирмы и принятых в ней правил можно поговорить об увеличении социального пакета, дополнительном отпуске или гибком рабочем графике. Спросите у начальника, когда можно будет вернуться к обсуждению ваших перспектив.

Подготовила Александра Демецкая