



## **Tíz tipp a Scotworktól, hogy jobb eredményt érjen el, amikor a fizetéséről tárgyal.**

Ha Ön is olyan, mint a legtöbb hallgatónk, akkor feltehetően egyetért azzal, hogy legszörnyűbb rémálmai nem egy üzleti tárgyalással kapcsolatosak, hanem a saját fizetéséről való megbeszélésre vonatkoznak. Szeretné tudni, hogy miért? A Scotwork ausztráliai csapatát felkértük, hogy vizsgálja meg a fizetési tárgyalások gyakori csapdait, és javasoljon olyan gyakorlati lépéseket, amelyek segítségével legközelebb Ön is képes lesz jobb egyezséget kötni teljesítményének és fizetésének felülvizsgálatakor.

### **1. Készüljön fel szakszerűen!**

Munkateljesítményének vagy fizetésének revíziójára ugyanolyan alaposan és szakszerűen fel kell készülnie, mint egy üzleti megbeszélésre. Biztos, hogy egy üzleti tárgyalásra sem megy felkészületlenül, s ugyan miért vállalna ilyen kockázatot akkor, amikor a saját fizetéséről van szó? A leggyakoribb csapdák közé tartozik, ha nem érvényesíti megfelelően a tárgyalási képességeit, elmulasztja szolgáltatásai dokumentálását, megfelelő értékelését, valamint hajlamos az egész megbeszélés pesszimista megközelítésére. Kerülje ezeket a hibákat! Végezze el a házi feladatát! Derítse fel alaposan a saját szaktudását igénylő piacot, és állítson össze egy referenciatárat a szakmai, valamint az online hirdetések közül, kiválogatva az Önéhez hasonló, vagy ahhoz kapcsolódó állásajánlatokat. Így tisztában lesz azzal, hogy milyen a kínálat. Emlékezzen arra, hogy a tárgyalási készségek az alapvető piaci erőviszonyokon nem változtatnak, ám arra jól használhatók, hogy általuk az adott piacon elérhető legjobb egyezséget kössük.

### **2. Legyen tisztában azzal, hogy mit akar!**

Legyen optimista, ugyanakkor realiztikus is. Szükség van a körültekintésre, hiszen senkit sem akarunk „karriert korlátozó lépések” megtételére biztatni. Egy átfogó, kreatív, ugyanakkor realiztikus kívánságlista lehetővé teszi, hogy kedvező egyezség szülessen, hogy Ön megkapja azt, amit akar, valamint lehetőséget biztosít az átfogalmazásra is. Emlékezzen vissza a tréningre! Emlékszik arra, hogy milyen stratégiákat alkalmaztunk a kívánságlista használatakor? Az alku tárgya inkább a minőség, mint a költség legyen. Gondolja át, hogy karrierfejlődési szempontból mit ér például Önnek egy skandináv tanulmányút.

### **3. Vigyázzon, nehogy bolondot csináljon saját magából!**

Önmagát képviseli, érzelmileg erősen érdekelt, és ez gyakran drámai hatással lehet a tárgyalási készségeire. Törekedjen egy bizonyos érzelmi távolságtartásra, vagy fontolja meg egy ügynök alkalmazását, akire rábízhatja érdekei képviseletét. Ha ezt nem engedheti meg magának, vagy ha ez egyébként sem helyénvaló, akkor tegyen úgy, ahogy bármely szakképzett ügynök tenné; legyen saját maga szakértője. A munkaerőpiac, a szóban forgó pozíció és jelenlegi vagy jövőbeli munkaadójának alapos megismerése semmivel sem váltható ki. Ugyanakkor pontosan fel kell mérnie a képességeit, eredményeit és a cég



sikerességéhez való várható hozzájárulását. Mindezeket főnökének vagy leendő munkaadójának tisztán, érthetően el kell mondania, vagyis azt, hogy milyen képességeket és szakértelmet tesz le Ön az asztalra.

#### **4. Dicsérje magát...**

...mert más ügysem fogja. Noha a „szelídek és az alázatosak öröklik a földet”, ezt a jutalmazási feltételek érvényesülésével érik el. Az ember eredendően hajlamos a szerénységre amikor saját eredményeiről van szó. Ez nagyon jól mutat egy jelölést elfogadó programbeszédben, de nincs helye a munkateljesítményt és a fizetést felülvizsgáló tárgyaláson. Ön azért van ebben a pozícióban, mert a cégnél tudják, hogy hozzájárul az üzleti sikerekhez. Következésképp arra kell felkészülnie, hogy a díjazásról és a feltételekről szóló egyezkedés tükrözze szaktudásának piaci értékét, és azt, hogy potenciálisan miként tud hozzájárulni az üzletvitelhez. S még egy utolsó tanács: csak olyasmit ígérjen, amit be is tud tartani. Kerülje a túlígérést és az alulteljesítést!

#### **5. Legyen tisztában képességeivel és azok határaival is!**

Az időzítés kulcsfontosságú. Soha ne vitassa szerződése kikötéseit ha már elfogadta a kínált pozíciót vagy egyetértett a felülvizsgált feltételekkel, az Önre bízott felelősséggel és a lehetőségekkel. Addig egyezkedjen, amíg ezt a határt át nem lépte. A megegyezést megpecsételő kézfogás után az erre vonatkozó hatása és befolyása lényegesen csökken.

#### **6. Ismerje meg a szabályokat!**

Nagyon lényeges, hogy tisztában legyen a cég fizetési revíziós rendszerével. Milyen megszorítások kötik a vezetője kezét? Vannak-e finánciális korlátozó tényezők? Milyen jellegű sikerekhez mérik az Ön képességeit? Van-e valamilyen különbség az Ön teljesítménye, képességei, valamint a következő fizetési kategória által megkövetelt teljesítmény között? Ez a különbség miként számolható fel? Mi alapján ítéli meg a cég az igazgató sikerességét és az Ön teljesítménye hogyan befolyásolja a vezetője eredményeit? Ezeket a kérdéseket már jóval a megbeszélés előtt meg kell válaszolnia. Létfontosságú, hogy tisztában legyen a vállalat működési rendszerével és annak megszorító korlátaival. Vagyis: ismerje a játékszabályokat!

#### **7. Nemcsak egyszeri alkalomról van szó**

Fizetése újratárgyalását soha ne tekintse egyszeri eseménynek. Az ilyen tárgyalás egy átfogó folyamat része, amelynek feladata az Ön közreműködésének és teljesítményének egy adott időszakra vonatkozó értékelése. Készítsen feljegyzéseket az ekkor nyújtott teljesítményéről, és gondoskodjon arról, hogy a vezetője is tudjon arról, hogy mit ért el az adott idő alatt. Tekintse úgy, hogy a megbeszélés az Ön által elért fontos eredményekre való figyelemfelhívás alkalma, amely egyben feltárja az Ön jövőbeli fejlődését célzó igényeit is. Közreműködésének bizonyíthatósága szilárd tárgyalási alapot ad, és elősegíti a jobb egyezség megkötését.



### **8. Lássuk a pénzt!**

Igaz, hogy a szakmai elismerés legtöbbször a hivatali rangban és a fizetés nagyságában tükröződik, de mégsem ezek a tárgyalás egyetlen potenciális „valutái”. Ne feledje, hogy „ami a cég által adatik, annak egy része az adószedő által elvétetik”. A tárgyalási alkalmat használja kreatívabb értékek felderítésére is. Ezek közé tartozhat a szakmai fejlődés lehetősége, ideértve a rövid határidős megbízásokat, új projektek vezetését vagy az azokban való részvételt, a cég egy másik osztályára való áthelyezést, oktatói és tanácsadói lehetőségeket, áthelyezéseket, tanulmányi szabadságot, rugalmas munkaidő-beosztást vagy annak a BlackBerrynek vagy laptopnak a megszerzését, amelyre már régóta szemet vetett. Kívánságlistája legyen hosszú, kreatív és mindenre kiterjedő, olyasvalami, amely bővíti karrierlehetőségeit, egyben a cégen belül és azon kívül is egyaránt hozzájárul életszínvonalának fejlődéséhez.

### **9. Hol szeretne lenni öt év múlva?**

A fizetés revíziója lehetőséget nyújt karrierje irányának, valamint annak megbeszélésére, hogy az Ön terveit és jövőre vonatkozó elképzeléseit figyelembe véve vezetője miben látja az Ön cégen belüli tevékenységének következő állomását. Gondolja át vezetője elvárásait az Ön erre vonatkozó terveihez képest, és legyen ez a tárgyalási alapja. Legyen tisztában azzal, hogy milyen ereje és értéke van annak, amit az asztalra tesz, és hogy mi forog kockán egy ilyen megbeszéléskor. A felmerülő pontokat tartsa kézben, valamint szánjon időt az Ön számára legfontosabb dolog megbeszélésére, azaz jövőbeli karrierjére és nem pusztán a jövő havi fizetésének nagyságára.

### **10. És végül...**

Nézze át még egyszer a Scotwork-jegyzeteit, és gondolja végig azokat a saját teljesítményértékelése szempontjából. Ez segít a felkészülési pontok átgondolásában, elvárásai strukturálásában, az erőegyensúlyi viszonyok elemzésében, a kérdések megfogalmazásában és a fenti javaslatok alkalmazásában.

Sok szerencsét, és ne feledje: bátraké a szerencse! (Meg a jól felkészülteké!)

*Keith Stacey, Mark Spatz & Matt Lohmeyer*