

Negocjowanie wynagrodzenia

Negocjacje odgrywają bardzo ważną rolę w naszej komunikacji z innymi ludźmi. Zarówno nasze życie prywatne jak i zawodowe zależy w dużej mierze od tego, jak dobrze radzimy sobie w negocjacjach.

Niewątpliwie sytuacja, podczas której rozmawiamy z przyszłym pracodawcą o wysokości naszych zarobków wymaga umiejętności negocjacyjnych i dobrego przygotowania.¹

R. Fisher, W. Ury i B. Paton autorzy książki „Dochodząc do tak”, definiują negocjacje jako „podstawowy sposób uzyskania od innych tego, czego chcemy. Jest to zwrotny proces komunikowania się w celu osiągnięcia porozumienia w sytuacji, gdy ty i druga strona związani jesteście pewnymi interesami, z których jedno są wspólne, a inne przeciwstawne”²

Istota sztuki negocjacji sprowadza się do zrozumienia potrzeb partnera i nabycia umiejętności zaspokajania ich w taki sposób, aby w zamian otrzymywać to, czego najbardziej potrzebujemy. Dlatego też przynajmniej pozornie finał negocjacji winien być sukcesem dla obu stron, czyli powinien prowadzić do wspólnej wygranej. Taka sytuacja zapewni obopólne zadowolenie, nie dopuści do wchodzenia w konflikt.

Należy pamiętać, że istnieją konkretne warunki, przy których negocjacje należy prowadzić, tj. gdy:

- istnieje obustronna gotowość do porozumienia;
- istnieje obszar i strony konfliktu;
- jesteśmy właściwie przygotowani;
- mamy coś do zaoferowania i do zyskania;
- nie jesteśmy w stanie silnego napięcia emocjonalnego (w nerwach nic nie zdziałamy);
- nie ma innej możliwości dla postawionego celu.³

¹ Ilich J., Wygrywanie negocjacji dla żółtodziobów, Wyd. Rebis, Poznań 2005, s 1

² R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do tak, PWE, Warszawa 2000, s. 27-28.

³ <http://www.twoja-firma.pl/artykuly/54,negocjacje.html>. Dostępna w dniu 14.06.2012r.

Można też wyróżnić kilka rodzajów negocjacji w zależności od stylu, w jaki się je prowadzi⁴:

- negocjacje o stylu rywalizacyjnym (twarde) - cel to zwycięstwo bez ustępstw osiągnięte przez wywieranie presji i groźby;
- negocjacje o stylu kooperacyjnym - tu celem jest ugoda. Uczestnicy traktują się z należyty szacunkiem jak przyjaciele, składają sobie oferty, czasem zmieniają stanowiska dla dobra sprawy;
- negocjacje o stylu rzeczowym (zasadniczym) - celem jest rozsądny wynik uzyskany w sprawnej i dobrej atmosferze.

Zanim dojdzie do negocjacji wynagrodzenia z przyszłym pracodawcą, należy się do nich przygotować, czyli ustalić przede wszystkim własne oczekiwania finansowe.

Pod kątem zawodowym warto w tym celu przeanalizować rynek pracy – jak duży jest popyt na takich specjalistów jak my, jak duży jest rynek, czyli ilu jest potencjalnych kontrkandydatów, na ile spełniamy oczekiwania pracodawcy, ile rzeczy należałoby się jeszcze nauczyć? Warto przemyśleć też jak skuteczni byliśmy w poprzednim miejscu pracy (sami się zwolniliśmy, czy zostaliśmy zwolnieni).

Pod kątem osobistym analizy wymagają nasze miesięczne wydatki i zobowiązania, prognozy zwiększenia wydatków (np. kredyt, dziecko), koszty dojazdu do pracy itp.

Wartość rynkową poszczególnych specjalistów można w przybliżeniu ustalić w oparciu o:

- raporty płacowe publikowane przez serwisy rekrutacyjne. Niestety często są one pułapką, nie wyszczególniają bowiem dokładnie podziału na firmy małe i duże, region i konkretne miasto (nawet w obrębie tego samego województwa, wynagrodzenie w różnych miastach będzie różne), płeć pracowników, ilość lat doświadczenia, jego rodzaj, rodzaj wykształcenia, ilość kursów itd. Odnoszenie się do uśrednionej w raportach kwoty może zaowocować znacznym zawyżeniem, bądź zaniżeniem pensji;

⁴ Bargiel-Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, PWE, Warszawa 2007, s. 57-58.

- rozmowy kwalifikacyjne, w trakcie których dochodzi do negocjacji finansowych – na podstawie propozycji pracodawcy lub przyjmowania bądź odrzucania warunków kandydata można wnioskować o wartości konkretnej osoby na rynku pracy. Ta metoda niestety jest długotrwała, zakłada przynajmniej kilkukrotne zaakceptowanie kandydatury przez pracodawców, oraz nie uwzględnia specyfiki wielkości firmy (chyba, że kandydat szuka pracy jedynie w firmach dużych bądź małych);
- informacje od osób zatrudnionych na podobnych do kandydata stanowiskach w różnych firmach z tej samej branży (metoda trudna, gdyż pracownicy niechętnie dzielą się takimi danymi).

Jeśli zostaniemy zapytani na początku, jakie są nasze wymagania odnośnie pieniędzy, powinniśmy przede wszystkim zapytać o przewidziane obowiązki na przyszłym stanowisku pracy. Skąd możemy posiadać wiedzę na temat oczekiwań finansowych odnośnie przyszłej pracy, jeśli nie mamy informacji, ile osób będzie nam podlegać, jakie będą nasze zadania? Poza tym, jeśli podamy kwoty zbyt wysokie lub zbyt niskie, może nas to wykluczyć z dalszej rekrutacji.

Zamiast podawać konkretną kwotę wynagrodzenia można spróbować nakreślić przedział finansowy, w jakim uważamy, że powinno mieścić się nasze wynagrodzenie. Ta metoda jest propagowana w wielu publikacjach i stronach internetowych, jednak wymaga posiadania wiedzy o procesie negocjacji, i przygotowania dalszych argumentów na obronę takiego czy innego zakresu kwot. Samo bowiem podanie przedziału finansowego nie zamyka tematu, a stanowi wstęp do dalszych ustaleń.

Należy tutaj też zaznaczyć, że podany przedział nie może być nazbyt szeroki (np. 2000-4000 zł).

Jakich błędów się wystrzegać?

- Unikanie odpowiedzi. W negocjacjach lepszą pozycję ma ten, kto skłoni drugą stronę do złożenia pierwszej propozycji. Jeśli pracodawca ponawia jednak pytanie o oczekiwane zarobki, nie możesz w nieskończoność wymigiwać się

od odpowiedzi – w końcu to ty ubiegasz się o pracę, a krygowanie się nie wygląda profesjonalnie.⁵

- Podając swoje oczekiwania finansowe, bądź elastyczny w ich negocjowaniu. Nic nie robi gorszego wrażenia niż kandydat, który upiera się przy swojej kwocie. W biznesie zawsze negocjuje się ceny i jest to naturalne. Jeśli nie chcesz w negocjacjach zejść poniżej pewnej kwoty, podając swoją stawkę wyjściową, dodaj do niej 10%, żebyś podczas negocjacji miał z czego opuszczać.⁶
- Postawa roszczeniowa. Uważasz, że dyplom magistra jest wystarczającym powodem do tego, byś zarabiał więcej niż osoby z niższym wykształceniem na tym samym stanowisku? Zachowaj to dla siebie. Postawa roszczeniowa może zniechęcić pracodawcę. Przekonaj go raczej racjonalnymi argumentami.⁷
- Branie na litość. Nie staraj się przekonać pracodawcy do wyższego wynagrodzenia tym, że masz chorych rodziców lub jesteś przyzwyczajony do wysokiego standardu życia. Firma to nie instytucja charytatywna. Skup się na tym, co możesz zaoferować w zamian za wyższą pensję.⁸

Powodzenie rozmowy negocjacyjnej zależy przede wszystkim od wiary w siebie. Kiedy kandydat jest pewny swoich umiejętności i zdolności, stawia sobie jasne cele i konsekwentnie dąży do ich realizacji wierząc w powodzenie swoich działań. Pozytywne myślenie przekłada się na optymizm, który czyni go odpowiednio zmotywowanym i zaangażowanym w działalność zawodową. To zaś jest cechą wysoce przez pracodawców pożądaną. W atmosferze życzliwości dojść może do uzgodnienia kompromisu, który satysfakcjonować będzie obie z zainteresowanych stron - i kandydata i pracodawcę.

Opracowanie: Mariusz Kubat

⁵ Lunden B., Rosell L., Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach. Wyd. BL Info, Gdańsk 2006, s.58

⁶ Śniegocka A., Rozmowa kwalifikacyjna. O czym nie wiedzą kandydaci do pracy, czyli sekrety rekrutujących. Wyd. Helion, Gliwice 2010, s. 163

⁷ <http://gazetapraca.pl/gazetapraca/1,74897,3491646.html?as=5>. Dostępna w dniu 14.06.2012r.

⁸ <http://www.pracuj.pl/student-negocjacje-placowe-porady-bledy-poczatkujacego-negocjatora.htm#top>. Dostępna w dniu: 14.06.2012r.

Bibliografia:

1. Bargiel-Matusiewicz K.: Negocjacje i mediacje, PWE, Warszawa 2007
2. Ilich J.: Wygrywanie negocjacji dla żółtodziobów, Wyd. Rebis, Poznań 2005
3. Lunden B., Rosell L.: Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach. Wyd. BL Info, Gdańsk 2006
4. R. Fisher, W. Ury, B. Patron.: Dochodząc do tak, PWE, Warszawa 2000
5. Śniegocka A.: Rozmowa kwalifikacyjna. O czym nie wiedzą kandydaci do pracy, czyli sekrety rekrutujących. Wyd. Helion, Gliwice 2010

Strony www dostępne 14.06.2012r.:

1. <http://www.pracuj.pl/student-negocjacje-placowe-porady-bledy-poczatkujacego-negocjatora.htm#top>. Dostępna w dniu: 14.06.2012r.
2. <http://gazetapraca.pl/gazetapraca/1,74897,3491646.html?as=5>. Dostępna w dniu 14.06.2012r.
3. <http://www.twoja-firma.pl/artykuly/54,negocjacje.html>