

RENEGOCJOWANIE WYNAGRODZENIA

Rozmowa z pracodawcą dotycząca wynagrodzenia jest trudnym i stresującym wydarzeniem w karierze każdego pracownika. Chęć polepszenia swojej sytuacji materialnej może spotkać się z niełaską szefa, śmiesznością czy porażką. Dlatego do takiej rozmowy należy zachować dystans, ponieważ emocje nie są w jej trakcie dobrym doradcą.

Zanim rozpoczniesz rozmowę najpierw odpowiedź sobie na pytania:

1. Czy należy Ci się podwyżka?

Przy poszukiwaniu odpowiedzi na to pytanie nie możesz opierać się tylko na subiektywnym przekonaniu, lecz na starannie przeprowadzonej analizie swojej pracy. Musisz pamiętać, że jeśli nawet jesteś przekonany o potrzebie podwyżki wynagrodzenia, to wcale jeszcze nie znaczy, że zdanie to będą podzielać Twoi przełożeni czy współpracownicy. Zastanów się, co dajesz firmie i dlaczego szef może chcieć Cię zatrzymać.

2. Na czym Ci zależy i co jesteś w stanie zaakceptować?

Zanim podejmiesz z pracodawcą ten trudny temat, musisz wiedzieć jakiej podwyżki oczekujesz. Zatem przygotuj się tak samo jak do prowadzenia dowolnych negocjacji. Zastanów się jaka kwota będzie dla Ciebie odpowiednia – będzie to twoja kwota optymalna (w granicach rozsądku). Zastanów się również, od jakiej kwoty chcesz zacząć negocjacje. Nie zaczynaj negocjacji od kwoty docelowej jaką chcesz uzyskać, chyba że wiesz, że Twoja pozycja w firmie jest bardzo mocna a podwyżka niemal pewna. Niemniej jednak, zawsze lepiej dać sobie i szefowi pewien margines do dyskusji. Pamiętaj, że pracodawca wie jaką podwyżkę może Ci zaproponować. Zastanów się również, jaka jest minimalna kwota, którą jesteś w stanie zaakceptować. Bądź elastyczny w negocjacjach, przemyśl, jakie perspektywy Cię czekają po zajęciu stanowiska „podwyżka albo odchodzę”.

Przygotuj się na różne propozycje pracodawcy. Może on bowiem oferowaną sumę podwyżki podawać jako kwotę brutto lub netto. Nierzadko również będzie operował procentami w odniesieniu do obecnej pensji.

Przed rozpoczęciem rozmowy o podwyżce pamiętaj:

1. Wybierz odpowiedni czas na rozmowę.

Warto dobrze wybrać czas rozmowy o podwyżce. Nie warto rozpoczynać takiej rozmowy, gdy firma znajduje się w trudnej sytuacji finansowej. W żadnym wypadku nie możesz również żądać podwyżki w sytuacji, gdy firma redukuje zatrudnienie.

Jednocześnie najlepiej wybrać odpowiedni moment w kontekście Twoich osiągnięć i wyników pracy. Optymalne jest zakomunikowanie potrzeby podwyżki wtedy, kiedy Twoja pozycja w firmie jest mocna – najlepiej, gdy jesteś kilka tygodni po sukcesie zawodowym, wtedy unikasz bezpośredniego skojarzenia prośby z wcześniejszą sytuacją. Najtrudniej będzie Ci negocjować, gdy od dłuższego już czasu nie zaimponowałeś przełożonemu.

2. Powiadom przełożonego o chęci rozmowy – stwórz odpowiedni klimat.

Nie pozwól, aby rozmowa o podwyżce odbyła się mimochodem, aby przełożony mógł Cię łatwo „splawić”. Unikaj również wielokrotnego poruszania tego tematu w trakcie codziennej pracy. Najlepiej, jeżeli wcześniej zapowiesz szefowi, że chcesz się umówić na rozmowę. Nie zaszkodzi również uprzedzić przełożonego o temacie rozmowy.

Do rozmowy podejź spokojnie. Przedstaw swój punkt widzenia i zapytaj o opinię pracodawcy. Pamiętaj, by rozmowa odbyła się w cztery oczy, a im większy spokój i pewność siebie z Twojej strony, tym większa szansa na podwyżkę.

Im lepiej będziesz przygotowany do rozmowy tym trudniej będzie Twojemu szefowi „zbyć” Cię ogólnymi stwierdzeniami dotyczącymi złej kondycji finansowej firmy czy też branży, w której działa.

Przygotuj na rozmowę twarde argumenty, o których będziesz mógł wspomnieć w trakcie negocjowania podwyżki. Unikaj jednak sytuacji, w której mógłbyś zaskoczyć i przytłoczyć przełożonego przygotowanymi argumentami. Może to bowiem wzbudzić w nim uczucie wywarcia na nim presji, wykorzystując przy tym zaskoczenie. Trzeba zwrócić szczególną uwagę na to, by przełożony nie poczuł się zmuszany do podjęcia decyzji, gdyż może to wzbudzić w nim opór przed spełnieniem propozycji płacowych.

Negocjowanie podwyżki

Jedną z podstaw dobrego przygotowania do rozmowy o podwyżce jest poznanie i zrozumienie wzajemnych interesów obu negocjujących stron. Pracownikowi zależy na uzyskaniu podwyżki, natomiast pracodawca będzie raczej zabiegał o redukcję tego typu kosztów. Te z pozoru sprzeczne cele powinny zostać uzgodnione w drodze negocjacji.

Pracodawca powinien uświadomić sobie, że dostosowanie pensji do (realistycznych) oczekiwań pracownika będzie skutkowało zwiększonym poziomem satysfakcji z pracy. Pracownik z kolei powinien zdawać sobie sprawę, że ze strony firmy podwyżka to gest wskazujący na to, że jest się cenionym członkiem organizacji.

Należy podkreślić, że osiągnięcie porozumienia leży we wspólnym interesie obu stron.

Unikaj stwierdzeń typu „chcę podwyżki” czy „potrzebuję podwyżki”. Pierwsze z nich sugeruje postawę roszczeniową, natomiast drugie nie nawiązuje w żaden sposób do efektów pracy, które powinny być głównym powodem ubiegania się o nią. Ważne jest abyś w trakcie rozmowy zachowywał się rzeczowo, w sposób opanowany i nie zbaczaj z podstawowego tematu spotkania, którym jest wynegocjowanie podwyżki. Staraj się trzymać przygotowanej argumentacji, wykazując równocześnie chęć zrozumienia stanowiska drugiej strony.

Wynik rozmowy

Pomimo Twojego rzetelnego przygotowania się do rozmowy, przygotowania argumentów może zdarzyć się i tak, że szef odmówi Ci podwyżki. Powody takiego stanu rzeczy mogą być dwa. Pracodawca może uznać, że wyniki Twojej pracy nie kwalifikują Cię do otrzymania dodatkowych pieniędzy. Możliwa jest sytuacja, w której okaże się, że pomimo starannego przygotowania przeoczyłeś fakty mogące mieć istotne znaczenia przy podejmowaniu decyzji przez szefa. W takim przypadku powinieneś wspólnie z przełożonym ustalić obszary, które wymagają poprawy oraz zaplanować w jaki sposób i w jakim okresie czasu powinniśmy osiągnąć satysfakcjonujący poziom wykonania pracy. Warto przy tym zapytać czy po spełnieniu wszystkich oczekiwań, możesz liczyć ze strony pracodawcy na podwyższenie wynagrodzenia.

W drugim przypadku szef co prawda może w pełni zgodzić się z Tobą w sprawie zasadności przyznania podwyżki, jednak odmówić jej ze względu na czynniki zewnętrzne takie jak np. brak funduszy czy niesprzyjający okres w firmie.

Zgoda przełożonego co do faktu, że zasługujesz na podwyżkę stawia Cię w dogodnej sytuacji do podjęcia dalszych negocjacji, których wynikiem może być albo ustalenie terminu i warunków przyznania podwyżki, albo ustalenia pozafinansowych form gratyfikacji za wykonywaną pracę.

Bądź elastyczny i otwarty na inne rozwiązania

Jeżeli pracodawca jest nieugięty i nie zgadza się na podwyżkę, warto zastanowić się nad alternatywnymi rozwiązaniami. Benefity pozapłacowe, takie jak siłownia, basen, kurs językowy, mogą w pełni zaspokoić Twoje potrzeby, a jednocześnie oszczędzą kieszeń pracodawcy. Czasem redukcja Twojego obciążenia pracą lub zwiększenie jej komfortu (np. telefon służbowy, lepszy samochód itp.) mogą być ciekawym zastępstwem. Staraj się znaleźć rozwiązania, które zrealizują Twoje potrzeby.

Koniec rozmowy

Bez względu na wynik rozmowy powinieneś ją prowadzić i zakończyć w przyjaznej atmosferze. Nawet gdy rezultat negocjacji okaże się dla Ciebie niekorzystny. Musisz pamiętać, że Twoje relacje z przełożonym są długofalowe i dlatego dbaj o ich dobrą jakość.