

UDK 65.013  
Ve32

Versta iš:  
GEHEIME TRICKS FÜR MEHR GEHALT  
Ein Chef verrät, wie Sie Chefs überzeugen  
Econ Verlag, München. 2003

### Nurodymas

*Ši knyga buvo rūpestingai parengta. Vis dėlto visi duomenys pateikiami be garantijos. Nei autorius, nei leidykla neprisiima atsakomybės dėl šioje knygoje pateiktų praktinių nurodymų.*

ISBN 5-415-01891-3

© by Ullstein Buchverlage GmbH. Published  
in 2003 by Econ Verlag  
© Vertimas į lietuvių kalbą,  
Gražina Vasiliauskienė, 2006  
© Leidykla VAGA, 2006

## Turinys

Pratarmė. *Žvalgas atlyginimų fronte* ..... 9

### I dalis. PAKELIUI Į POKALBĮ DĖL ATLYGINIMO

#### 1. Drąsa padidina pajamas

ĮVEIKITE VIDINIŲ NIEKŠELIŲ .....	15
Atlyginimo pakėlimas – būdas praturtėti .....	15
Apie pinigus nešnekama? Vis dėlto pabandykite! .....	16
Vadovas sutaupto pakeldamas jums atlyginimą! .....	18
Vadovai, kurie niurna, nėra šykštūs .....	20
Jei moterys išdrįstų .....	21
ĮVERTINKITE SAVE: Ar ištersite tai garsiai pasitikėdamas savimi? .....	23

#### 2. Girti save apsimoka

DAIGINKITE DIDESNIO ATLYGINIMO SĖKLAS .....	27
Ar jūsų viršininkas žino, ko jūs vertas? .....	27
Viršininkas pokalbiuose apie darbą taps jūsų užtarėju .	29
Girtis verta – kasdienybė yra jūsų scena .....	31
Ką kolegės šnabžda jūsų viršininkui .....	34
ĮVERTINKITE SAVE: Kaip vadovas galvoja apie mane? .....	36

### 3. Palyginimas praturtina

AR GAUNATE TAI, KO NUSIPELNOTE? .....	39
Išsiaiškinkite savo vertę rinkoje .....	39
Ar vadovas turi atliekamų pinigų? .....	42
Sutraukykite tarifų pančius .....	44
ĮVERTINKITE SAVE:	
Ar jūsų firma gali skirti pinigų? .....	46

### 4. Premijos ir kt.

UŽSIDIRBKITE IŠ ŠALIES .....	49
Ko vadovas mieliau nepašyktės nei didesnio atlyginimo .....	49
Vadovas dovanoja, mokesčių inspekcija praranda! ....	55
ĮVERTINKITE SAVE:	
Ar jūsų vadovas leidžiasi į kalbas apie premiją? .....	63

## II dalis. POKALBIS APIE ATLYGINIMO PAKĖLIMĄ

### 5. Įsibėgėjimas

KAIP PASIRUOŠTI DERYBOMS? .....	69
Į kurio viršininko duris pasibelsite? .....	69
Kokio dydžio turi būti atlyginimo šuolis? .....	71
Ideali proga: tada pasipils pinigai .....	73
Su treneriu į varžybas dėl atlyginimo .....	76
Ar pažįstate savo šokoladinę pusę? .....	78
Vadovas nustemba: jūsų laimėjimų sąrašas .....	81
Susitikimo laiko pasirinkimas: užtikti vadovą, gerai nusiteikusį .....	83
ĮVERTINKITE SAVE:	
Ar jūs pasiruošęs atlyginimo šuoliui? .....	85

### 6. Strategija

ŠIE ARGUMENTAI VERTI JŪSŲ PINIGŲ .....	89
Ką nauja turite parduoti? .....	89
Jūsų šefas yra egoistas – padėkite jam! .....	91
Ką buki argumentai sukelia viršininkui? .....	93
Koziriniai argumentai – ir kaip jie veikia viršininką ...	98
Savo kortomis suloškite strategiškai .....	111
Kaip gali paprieštarauti viršininkas? .....	112
Bandomasis pokalbis: pasmailinkite liežuvį .....	116
Ar jūs tikrai pasiruošęs kraštutinumui? .....	118
ĮVERTINKITE SAVE:	
Ar turite gerų argumentų atlyginimo pakėlimui? .....	120

### 7. Ataka

KAIP JUMS SAVE BRANGIAI PARDUOTI PER POKALBĮ? ....	123
Bet kokia pradžia yra lengva: įsijungimas į pokalbį dėl atlyginimo .....	123
Tonas nulemia sėkmės muziką .....	125
Ką jūsų kūno kalba išduoda viršininkui? .....	129
Kaip priversti viršininką klausyti? .....	137
Nepasirodykite kaip prašytojas .....	139
Sukti viršininko klausimai – ir išmintingi atsakymai ....	142
Jūs turite išdrįsti pats paklausti! .....	147
Iškelkite tris tikslus, reikalaukite vienos sumos .....	149
Likite ištikimas (pirmajam) savo reikalavimui .....	151
Kodėl viršininkas nesileidžia prievartaujamas .....	153
ĮVERTINKITE SAVE:	
Ar galite kalbėti sumaniai? .....	154

## 8. Pasipriešinimas

SUTRIUŠKINKITE VIRŠININKO GYNYBĄ .....	157
Nekorektiškas smūgis frazių vėzdu .....	157
Viršininkų tipai, jų gynybos manevrai – ir kaip sėkmingai juos atremti! .....	159
Prašom juodu ant balto .....	180
ĮVERTINKITE SAVE: Ar galite atremti viršininko gynybą? .....	182

## SPECIALIAI

PRISISTATYMO POKALBIS .....	187
Atlyginimo šuolis jūsų gyvenime .....	187
Loškite iš stambios sumos – apsimoka! .....	187
Viską nulemia metinės pajamos .....	190
Poezija ir tikrovė: jūsų senasis atlyginimas .....	193
Pasiūlykite vadovui tai, ko jis ieško .....	197
Apie meną įtikinti du viršininkus .....	201
Pasiekite antrąjį etapą .....	203
„Ką jums reiškia pinigai?“ .....	205
„Ar šiuo metu deratės ir su kitais?“ .....	207
Atsargus atlyginimo dydžio nustatymas .....	208
Griežta paslaptis: kiek jūs šiuo metu uždirbate .....	211
Penkiolika minučių teisybės: derybos dėl atlyginimo ...	212
Raštiškas pasiūlymas: gongas trečiajam raundui .....	215
Vienos derybos – du laimėtojai .....	218
ĮVERTINKITE SAVE: Ar sumaniai sulošite per prisistatymo pokalbį? .....	220

## Pratarmė

### Žvalgas atlyginimų fronte

Nusprendžiau atskleisti porą paslapčių iš aplanko, kurio viršininkas paprastai niekam nerodo. Per kitas derybas dėl savo atlyginimo jos galės būti labai naudingos! Mano raportas bus stulbinantis. Juk čia rašo, jei norite žinoti, žvalgas iš fronto. Pats būdamas viršininkas aš derėdavau dėl atlyginimų ir diskutuodavau su kitais viršininkais, kaip atsispirti didesnio atlyginimo reikalavimams: tiek darbuotojų, kurie nori daugiau uždirbti, tiek kandidatų į laisvą darbo vietą, kurie derasi dėl būsimos algos.

Turėjau progos pažvelgti kitapus fronto ir tiksliai žinau, kaip atrodo gynyba. Žinau visus argumentus, kuriuos išdėstęs Jūs nepadidinsite savo atlyginimo, tik įsiutinsite šefą. Bet žinau ir tokių argumentų, kurie Jums išlaisvins kelią kaip stebuklingai ištartas „Sezamai, atsiverk“. Atversiu paslaptį, kaip pasiekti savo tikslą.

Dažniausiai per derybas dėl atlyginimo į ringą išeina du neilygūs partneriai: čia aš, viršininkas, įvaldęs retoriką ir sėdintis bosui skirtoje stalo pusėje; ten Jūs, natūraliai susijaudinęs, graužiamas sąžinės, kad norite daugiau pinigų. Nenuostabu, kad ne

vienas jau būna pralaimėjęs, vos tik spėjo virpančiais keliais ir baugščiu žvilgsniu įžengti į viršininko kabinetą.

O iš tikrųjų visai nėra sunku pasiekti didesnio atlyginimo, jeigu Jūs pasitikėsite savimi, netaukšite neapgalvotų dalykų ir kruopščiai pasiruošite šiam žingsniui. Kaip viršininkas, žinau: pirmąją Jūsų darbo dieną naujoje firmoje prasideda parengiamasis darbas!

Aš vesiu Jus žingsnis po žingsnio per aštuonis skyrius didesnio atlyginimo link. Parodysiu Jums, kaip nesijaučiant niekšeliu ir nesusikausčius prabilti apie pinigus (1 skyrius). Jūs sužinosite, kaip kasdienybėje daiginti didesnės algos sėklas, reklamuoti save (2 skyrius), kaip galite pakelti savo rinkos vertę (3 skyrius) ir kokių privalumų Jums suteikia „Premijos ir kt.“ (4 skyrius). Ir pagaliau aš Jums atskleisiu, kaip tobulai pasiruošti deryboms, surengti jas ir sumaniai retoriškai atmušti visus savo viršininko kontrargumentus (5, 6, 7 ir 8 skyriai).

Baigiamasis skyrius bus apie derybas dėl atlyginimo įsivaizduojamu pokalbiu. Paaiškinsiu Jums, kaip galite gauti savo svaionių darbą brangiai save pardavę. Kaip viršininkas puikiai suvokiu, kad labai geri darbuotojai\* verti didelės kainos. Bet kaip įtikinsite mane, kad esate aukštos kokybės? Kiek daugiausia galite pareikalauti? Kokiomis strategijomis galite blykstelėti per tris derybų raundus?

\* Tegu atleidžia mano skaitytojos, kad daug kur vartoju tik vyriškąją formą. Žinoma, turiu galvoje ir jus, net ypač (žr.: „Kai moterys išdrįsta“). Tik norėdamas palengvinti skaitymą, atsisakau tokių dirbtinių žodžių, kaip „darbuotojas/ darbuotoja“.

Kiekvieno skyriaus pabaigoje galėsite pasitikrinti, ar gerai esate pasiruošę savo deryboms dėl atlyginimo. Asmeninis „atlyginimo termometras“ atskleis Jums, ar turite gerų šansų paveikti šefą, arba ką Jums dar reikia padaryti, kad padidintumėte savo galimybes.

Bet kokių atveju Jums teks išmokti galvoti savo šefo galva. Jį, tik jį vieną, reikia įtikinti! Šią knygą rašiau iš skyriaus viršininko arba firmos savininko perspektyvos, kad Jūs galėtumėte suvokti, kaip viršininkas priima Jus, Jūsų argumentus ir Jūsų norą gauti didesnę algą. Kai žinosite, kaip jis mąsto, žinosite ir kaip jį įtikinti – Jums bus lengva pasiekti savo.

Jūs paklausite manęs, ar aš kaip viršininkas nepakenksiu sau taip atvirai atskleisdamas visas kortas ir stodamas į Jūsų pusę. Žinoma, taip. Tačiau šiuo metu nebesu samdomas viršininkas, kaip buvo paskutiniuoju metu dideliame koncerne, o esu pats sau bosas. Todėl galiu sau leisti atskleisti tiesą – Jūsų labui!