

Pre vyššiu mzdu choďte za šéfom včas a vyjednávajte ako agenti FBI

- Jeseň môže byť najvhodnejším obdobím na vyjednanie vyššej mzdy
- Kľúčovým faktorom k úspechu je príprava na vyjednanie
- Na vyjednanie o mzde sa najviac osvedčila metodika FBI

Bratislava, 28. 11. 2022 – Ak pracujete vo firme, ktorá má fiškálny rok v júni, patríte medzi tých, ktorí majú najvyšší čas začať vyjednávať o zvýšení mzdy so svojim nadriadeným. Vhodné načasovanie je jedným zo základných pravidiel, ktoré je pre získanie lepších platových podmienok nutné dodržať. Existujú aj ďalšie postupy, ktorých sa držať, a vychádzajú z princípov vyjednávania FBI.

Najdôležitejším a zároveň najviac podceňovaným pravidlom je príprava. Zamestnanec musí najskôr zistiť, kedy jeho zamestnávateľ plánuje rozpočet, respektíve, kedy do neho manažéri zaraďujú mzdové požiadavky. „Ak si na internete zadáte dotaz, kedy vyjednávať o zvýšení mzdy, často sa dozviete, že na konci roka. Nemusí to tak ale byť. Záleží od fiškálneho obdobia každej firmy. A tiež na jej veľkosti. Čím je firma väčšia, tým dlhšie manažéri pripravujú rozpočet a vedenie schvaľuje. Môže to trvať aj pol roka. Do výšky odmien často zasahujú odborári, ktorí ešte môžu celé vyjednanie o mzdách predĺžiť alebo urýchliť,“ vysvetľuje **Radim Pařík, profesionálny strategický vyjednávač a zakladateľ Fascinating Academy**, vzdelávacieho centra pre vrcholových manažérov.

Na vhodné načasovanie majú vplyv aj osobné dôvody zamestnanca. „Ak viete, že vám v určitom časovom horizonte zdražie napríklad nájom, začnite s vyjednaním včas. Keď vám už tečie do topánok, hladina vášho stresu je vysoká a nebezpečie, že dosiahnete zlú dohodu rastie,“ pokračuje Pařík.

V rámci príprav je dôležité si stanoviť minimálny a maximálny cieľ, teda rozpätie od-do. Ak má vyjednávač priestor, v ktorom sa môže pohybovať, je pre neho vyjednanie jednoduchšie. „Minimálny cieľ určuje hranicu, pod ktorú nesmiete ísť, pretože sa vám dohoda nevyplatí. Maximálny cieľ je váš ideál, želanie, ktorého by ste chceli v budúcnosti dosiahnuť. Určite si, od kedy potrebujete, aby k navýšeniu mzdy došlo a stanovte si, akú časť financií ste ochotní vymeniť za nepeňažné bonusy, napríklad dovolenku navyše, školenie alebo služobné auto, pretože nie vždy má váš nadriadený možnosť zdvihnúť plat na požadovanú sumu,“ radí Pařík.

Podľa štatistického úradu nominálna mzda na konci druhého štvrťroka na Slovensku rástla, ale kvôli vysokej inflácii jej reálna úroveň klesala. „Rôzne ukazovatele trhu, ako vývoj zamestnanosti a priemerná mzda alebo inflácia, je v príprave na vyjednanie o plate dobré zohľadniť, rozhodne nimi ale neargumentujte. Vyjednanie je záležitosťou emócií. Akákoľvek argumentácia a dohadovanie sa o pravde bude rozduchávať prípadný konflikt,“ popisuje

Radim Pařík a pokračuje: „Rovnako tak bude fungovať aj rada typu pripomeňte šéfovi, čo všetko ste už pre firmu urobili. Lenže za to, čo ste urobili, ste už dostali zaplatené.“

Najúspešnejšie súčasné vyjednávaná vychádzajú zo skúseností agentov FBI pri vyjednávaní s únoscami alebo samovrahmi, kde sa nedá dohodnúť s nikým iným a je preto dôležité si vytvoriť a udržať vzájomný vzťah s protistranou. „Nechystajte sa nadriadeného prepadnúť, naplánujte si stretnutie. Pripravte si niekoľko viet, ktorými vyjednanie otvoríte. Povedzte, čo chcete, a dajte najavo, že vám ide hlavne o vzťah, že vám záleží na pokračovaní spolupráce, aj keď sa dnes nedohodnete. Pri rozhovore buďte tým najmilším človekom v miestnosti a slová ako prosím a ďakujem používajte tak často, ako to len pôjde,“ dopĺňa Radim Pařík.

Hoci nejde o krízové policajné vyjednanie, rokovanie o navýšení mzdy patrí medzi tie najťažšie. Je dobré si jeho postup v rámci prípravy vyskúšať nanečisto a natrénovať, či už s kolegom alebo partnerom. Chybou je tiež vnímať vyjednanie ako súboj. „Nadriadený nie je Váš nepriateľ, je partner, s ktorým musíte nájsť spoločné riešenie. Vyjednanie je o reciprocite, niečo dostanem, niečo dám, inak nefunguje,“ dodáva profesionálny vyjednávač.

Radim Pařík (1979) sa od roku 2003 pohybuje na top manažérskych pozíciách. Od roku 2005 sa venuje strategickému riadeniu. Za svoj život vyjednal viac ako 2 000 zmlúv za desiatky miliárd korún. Patrí medzi najlepších strategických vyjednávačov v Európe, ako jediný z ČR a SR, je členom najprestížnejšej organizácie vyjednávačov na svete (Negotiation Club).

Absolvoval výcvik vyjednávaná podľa americkej FBI, program vyjednávaná na Harvarde (Program On Negotiation & Negotiation Master Class), na Univerzite St. Gallen (Global Negotiator®), vyjednanie podľa princípov Mossadu, je certifikovaný Chief Negotiation Officer® v Schranerovom medzinárodnom inštitúte a absolventom programu High Performance Leadership medzinárodného inštitútu pre rozvoj manažmentu na univerzite IMD v Lausanne vedeného Georgom Kohlrieserom. Radim Pařík prednáša vyjednanie, okrem iného, na Univerzite Tomáša Baťu v Zlíne a na zahraničných univerzitách a učí vyjednávať deti z detských domovov na Letnom podnikateľskom kempe nadácie ZET profesora Milana Zeleného. Podporuje ženy vo vyjednávaní unikátnym programom tréningu.

Sprievodné fotografie na stiahnutie [tu](#).

Kontakt pre médiá:

PR PARTNERS | David Šikula | david.s@prpartners.cz | +420 604 723 108