

# Почему при переговорах с работодателем при найме вы зарабатываете или теряете в 40 раз больше, чем вам кажется

Андрей Носов  
Основатель проекта Job Talks

17 августа 2016 г.

Ye-e-essss!!! Вы только что вышли с переговоров о зарплате с новым работодателем. Процесс найма занял почти месяц, у вас было пять собеседований – но в итоге компания готова вас нанять, и вы договорились о финансовых условиях.



Но есть кое-что, что не дает вам почувствовать себя до конца счастливым. Вы планировали договориться о зарплате 350 тыс. рублей, но удалось получить только 300 тыс.

В принципе, неплохо, имея в виду, что сейчас вы получаете 250, но все равно, думаете вы про себя, не дождал на 50 тысяч!

Или наоборот. Первое предложение работодателя составляло 300 тыс., но вы как опытный переговорщик смогли договориться на 350. И вы думаете: «Я крут, я получил на 50 тысяч больше, чем они предложили в начале!»

Стоп!

Вы действительно считаете, что только что потеряли **всего** 50 тыс. рублей? Тогда у меня для вас плохая новость. Вы только что потеряли **в 40 раз больше** – а именно 2 млн.

Или вы думаете, что дополнительно заработали **всего** 50 тыс.? Тогда у меня для вас есть отличная новость. Ваш дополнительный выигрыш на самом деле составил **в 40 раз больше** – 2 млн рублей.

~~50 тысяч~~

**2 млн**

То, что мешает нам сразу увидеть реальные результаты наших договоренностей с работодателем, - это эффект повторяемости (масштаба), который действительно бывает сложно сразу оценить.

# Эффект масштаба

Если вы совершаете простую одноразовую сделку – например, купили себе костюм – то ее экономический эффект вполне очевиден. Вы приобрели костюм и одновременно заплатили за него 50 тыс. рублей. Это все.

Но есть принципиально другие ситуации, когда эффект продажи (покупки) проявляется регулярно и много раз – или когда количество объектов продажи (покупки) исчисляется большими величинами. И тогда даже при незначительном изменении стоимости единицы товара или услуги мы получаем огромный экономический эффект на выходе.

## Ваш доход на работе – тоже зона действия эффекта масштаба

Если вы проработаете в компании в среднем 3 года, то ту зарплату, о которой вы договоритесь при найме, вам придется получать не 1, а 40 раз (12 мес. x 3 года + годовые бонусы).

Однако мы часто думаем о нашем доходе именно в терминах месячной зарплаты – и поэтому видим ограниченный и искаженный эффект наших договоренностей с работодателем.

На самом же деле все то, что вы потеряли или выиграли, когда договаривались о месячной зарплате при найме на работу, можете смело умножить на 40.

**x 40**

Теперь, понимая действие эффекта масштаба, можно более точно оценить, сколько стоят ваши договоренности с работодателем, сколько денег вы забрали себе, а сколько оставили на столе переговоров при найме – и почему так важно быть эффективным переговорщиком при переговорах с работодателем.

## Момент, когда вы держите в руках свое будущее

Переговоры о зарплате при найме – это уникальный момент, когда вы держите в руках свое финансовое будущее. Те условия, о которых вы сейчас договоритесь, будут определять ваш доход на ближайшие несколько лет.

Они также будут влиять и на ваше более далекое будущее. Чем о более высокой зарплате вы договоритесь сейчас, тем с более высокой зарплатой уйдете потом из этой компании – и с тем более высокого уровня будете продавать себя следующему работодателю.

И ваше финансовое будущее зависит сейчас всего от одной вещи: насколько вы крутой переговорщик и насколько эффективно вы сможете провести переговоры о финансовых условиях.

А сейчас давайте попробуем оценить, какова была реальная стоимость вашей сделки с текущим работодателем и сколько денег вы потеряли или выиграли при найме.



## Какова стоимость вашей сделки с работодателем при найме

**8–18 млн**

Для оценки результатов ваших переговоров правильно смотреть на факт найма как на сделку, которую вы заключаете с работодателем.

Предположим, что вы - представитель среднего менеджерского звена, ваша зарплата составляет от 200 тыс. до 450 тыс. рублей в месяц, и, придя в компанию, вы проработаете в ней в среднем 3 года.

Тогда за все время работы в компании ваш доход составит от 8 млн до 18 млн рублей.

**Именно эта сумма и является стоимостью вашей сделки с новым работодателем.**

Если вы успешно продадите себя и заключите эту сделку, именно столько вы заработаете. Если же компания наймет другого кандидата, то именно столько вы потеряете.

За время работы в компании вы получите в виде зарплаты от 7.2 млн до 16.2 млн рублей:

*200,000 руб. в месяц x 12 мес. x 3 года = 7.2 млн руб.*

*450,000 руб. в месяц x 12 мес. x 3 года = 16.2 млн руб.*

С учетом ежегодных повышений зарплаты и бонусов эта цифра может вырасти на 10%-20% и составить от 8 млн до 18 млн рублей за весь период.



*Давайте посчитаем, какова была стоимость вашей сделки с сегодняшним работодателем при найме. Для этого сложите весь доход, который вы уже получили за время работы в компании, и тот, который вы еще планируете получить – это и есть стоимость вашей сделки.*

Звучит как впечатляющая сумма денег! А если вы проработали в компании уже 5, 7 или 10 лет – то вы просто подпольный миллионер. Оказывается, вы – крутой переговорщик, заключающий многомиллионные сделки!

При этом также интересно отметить, что на практике переговоры именно о финансовых условиях при найме обычно продолжаются не более 5 минут.

Таким образом получается, что стоимость 1 минуты вашего переговорного времени составляет от 1.6 до 3.6 млн. рублей.

**1.6–3.6 млн  
за 1 минуту**

Возможно, это самая дорогая минута вашего времени. (Но если вы знаете другой способ заработать от 1.6 млн до 3.6 млн. рублей за минуту, напишите мне, пожалуйста, о нем на [andrei.nosov@job-talks.com](mailto:andrei.nosov@job-talks.com))

Почувствуйте себя Скруджем МакДаком - представьте мысленно эту сумму от 1.6 млн до 3.6 млн рублей у себя в руках, подержите ее ровно минуту, почувствуйте, как она приятно греет руки. Это дает отличную возможность понять, сколько денег вы действительно держите в руках в каждую минуту переговоров.

## **Сколько денег вы дополнительно заработали или потеряли на переговорах при найме**

Во время переговоров под вашим управлением также находится дополнительная переменная сумма, в среднем от 1 до 4 млн. рублей.



Это то, на сколько вы можете своими руками увеличить или уменьшить свой доход за время работы в компании за счет своих навыков переговорщика.

Если, к примеру, вы сейчас договоритесь о зарплате на 50 тыс. больше, то за время работы в компании (в среднем 3 года) вы заработаете дополнительно 2 млн. рублей.

Если вы крутой переговорщик и отлично подготовились к разговору с работодателем, вы можете забрать все эти деньги со стола. А если нет – то можете потерять всю эту сумму или ее значительную часть.

Давайте посмотрим с нескольких сторон на то, сколько денег вы дополнительно заработали или потеряли на переговорах при найме.

### а) по сравнению с предыдущей работой

Корпоративный мир живет по своим особым законам. Очень часто, хотя работодатель хорошо понимает вашу ценность, ваша зарплата при этом может стагнировать несколько лет подряд – и, чтобы существенно увеличить доход, вам приходится уйти из этой компании и найти себе новую работу.

**+2 ... +5 млн ↑**

Я видел разные результаты перехода сотрудников на новую работу, от сохранения дохода на том же уровне до увеличения его в три раза. Но на примере последних нескольких кейсов клиенты Job Talks договаривались об увеличении зарплаты в денежном выражении на 50 тыс. – 150 тыс. по сравнению с предыдущей работой.

Таким образом, за все время работы в новой компании (в среднем 3 года) благодаря эффективно проведенным переговорам они получают доход **на 2 - 5 млн. больше**, чем получили бы за эти же 3 года у предыдущего работодателя.



*Вспомните, пожалуйста, о насколько более высокой зарплате вы договорились при переходе на новую работу – и на сколько от этого увеличился (и еще увеличится) ваш доход за все время работы в новой компании?*

### б) по сравнению с первым предложением компании

То, на сколько вам удалось поднять первое предложение компании или добиться собственной цели, пожалуй, лучше всего говорит о том, насколько вы крутой переговорщик.

**0 ... +4 млн ↑**

Обычно в начале финансовых переговоров стороны очерчивают поле для торга. Вы называете свою идеальную цифру (например, 350 тыс. в месяц), а работодатель – свою (например, 280 тыс.). И после этого вы начинаете двигаться навстречу друг другу. Кто окажется более опытным и убедительным переговорщиком, тот сумеет привести переговоры ближе к своей первоначальной цифре.

Обычно разница между первой ценой кандидата и первой ценой работодателя не превышает 100 тыс. рублей, хотя бывают и исключения. Таким образом, если вам удастся полностью добиться своей поставленной цели, то за время работы в новой компании (в среднем 3 года) вы заработаете дополнительно около 4 млн. рублей, учитывая ежегодные повышения зарплаты и бонусы.



*Вспомните ваши последние переговоры при найме. Какую первую цену назвали вы, какую работодатель – и о какой цифре вы с ним в итоге договорились? На сколько больше вы заработали (и еще заработаете) за все время работы в новой компании за счет того, что провели переговоры и увеличили первое предложение работодателя?*

### в) по сравнению с тем, о чем было бы можно договориться

Это самый болезненный критерий из всех. Нет ничего хуже понимания, что при найме было вполне реально договориться о зарплате, например, 350 тыс., а вы договорились только на 280.

**0 ... – 4 млн ↓**

Работодатель при найме сказал вам, что 280 тыс. – это потолок, и вы ему поверили (да, работодатели при переговорах часто говорят неправду!) А потом, придя в компанию и поработав в ней некоторое время, вы увидели коллег с зарплатами 350 тыс.+ и поняли, что продали себя слишком дешево. И как вам теперь живется с этой мыслью?

Эта «недополученная разница» обычно находится в интервале от 0 до 100 тыс. в месяц, и за все время работы в компании может составить до 4 млн рублей.



*Зная все, что вы знаете сейчас, и оглядываясь назад, о насколько более высокой зарплате вы могли бы реально договориться при найме? На сколько эта разница уже уменьшила и еще уменьшит ваш доход за все время работы в компании?*

### г) по сравнению с собственными первоначальными ожиданиями

А это, пожалуй, самый удивительный критерий из всех. В моей практике было несколько случаев, когда мне приходилось убеждать людей, что они стоят значительно больших денег, чем хотят просить – и чтобы они пересмотрели свои зарплатные ожидания в сторону существенного увеличения.

**+1.5 ... +4 млн ↑**

Важно уточнить, что все из них были настоящими профессионалами в своем деле, могли принести значительную ценность новому работодателю – и претендовать на значительно более высокую зарплату. Но при этом у них были свои сформировавшиеся ограничивающие убеждения («столько много мне точно не заплатят», «мне столько неудобно просить, это слишком много», «я не могу претендовать на должность такого высокого уровня», «в нашей отрасли столько не платят» и т.д.)

Но тем не менее в итоге все было хорошо – и им в итоге удавалось договориться о зарплатах на 30% - 100% выше своих собственных первоначальных ожиданий. В денежном выражении в пересчете на 3 года работы это увеличение дохода составляло от 1.5 млн до 4 млн рублей.

Так что пусть ваши ожидания будут реалистичными, но при этом максимально амбициозными! Особенно если вы крутой профессионал и можете принести компании значительную ценность.

## Две хорошие новости

Подведем итоги.

Во время переговоров о зарплате при найме вы оказываете самое прямое и существенное влияние на свое финансовое будущее на ближайшие несколько лет.

За те 5 минут, которые у вас есть на обсуждение финансовых условий, вы можете заключить или не заключить сделку стоимостью от 8 млн до 18 млн рублей, а также можете увеличить или уменьшить свой возможный доход на 1-4 млн рублей за 3 года (среднее время работы) в компании.

Что надо сделать, чтобы заключить эту сделку и забрать все деньги со стола переговоров? Ответ простой. Стать эффективным переговорщиком – и отлично подготовиться к переговорам со следующим работодателем.

И в этой связи у меня есть две хорошие новости.

**Первое.** Управление эффективностью и результатом ваших переговоров с работодателем о деньгах – вполне реальная вещь.

Некоторым может казаться, что это непонятный, непрозрачный, зависящий от слишком многих факторов и не поддающийся управлению процесс, решение в котором принимает работодатель.

Но для меня как работодателя и переговорщика с 18-летним опытом, который лично нанял и провел переговоры о зарплате с более чем 500 кандидатами и понимает, как думает и работает корпоративная матрица работодателя изнутри – для меня это вполне понятный и управляемый процесс, приближающийся к точной науке. В нем, как в физике и математике, существуют свои вполне конкретные законы, принципы, методы и приемы, которые отлично работают при проведении финансовых переговоров с работодателем при найме. Да, решение принимает работодатель, но у кандидата есть огромный арсенал средств, с помощью которых он может влиять на принятие этого решения в свою пользу.

**Второе.** Практически из любого сотрудника за достаточно короткое время – от 1-2 дней до 1-2 недель – можно сделать эффективного переговорщика, который сможет договориться о лучших (или максимально близких к ним) условиях при найме. Можете посмотреть в отзывах на сайте [job-talks.com](http://job-talks.com), каких результатов нам удавалось достигать.

Таким образом, эффективность и результат переговоров вполне поддаются управлению и дрессировке. Все в ваших руках.

Удачи вам на переговорах - и всегда самых лучших условий!

## Job Talks

Договаривайтесь о лучших условиях  
при найме и увольнении

[www.job-talks.com](http://www.job-talks.com)

Андрей Носов | Основатель проекта

[andrei.nosov@job-talks.com](mailto:andrei.nosov@job-talks.com)

Горячая линия

+7 495 970 6200

[911@job-talks.com](mailto:911@job-talks.com)