



**Рекомендации при работе с переговорным кейсом  
«Эмиль хочет больше денег»**

**Развернутый заполненный шаблон подготовки к переговорам**

|  |  |
|--|--|
| <p>Какая цель на переговоры? (мин-макс)</p>  | <p><b>Максимум:</b><br/>         Сохраняем Эмиля; сохраняем мотивацию работать на результат.<br/>         Договариваемся о поэтапном росте с понятными условиями выхода на 4000 — в августе и на 4500 к концу года.<br/>         Знаем другие интересы Эмиля кроме денег и находим как их закрыть.</p> <p><b>Минимум:</b><br/>         Частичное повышение уже с апреля (≈€3900–€4000) + понятные условия пересмотра;<br/>         Эмиль не выходит из проекта до релиза. А в июле второй раунд переговоров, (после которого он может и уйти).</p>   |
| <p>За счёт чего вы планируете достичь своей цели? (Что должно сработать во время переговоров?)</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Прояснить реальные причины запроса</b> (рынок / оффер со стороны / другие в компании получают больше / неудовлетворённость работой / выгорание)</li> <li>● <b>Зафиксировать рамку:</b> сейчас нет возможности выйти на €4500 + есть правила пересмотра вознаграждения в организации, и эти правила важны потому что...</li> <li>● <b>Расширить поле решений:</b> деньги + сроки + роль + влияние + условия работы + развитие</li> <li>● <b>Перевести разговор из «торга за цифру» в «совместный поиск решения»,</b> взять паузу на подготовку вариантов и аргументов, вернуться и аргументировать свои варианты, и найти сообща итоговое хорошее решение.</li> </ul> |
| <p>Какие аргументы / вопросы вам помогут?</p>  | <p><b>Присоединиться</b><br/>         «Спасибо, что поднял вопрос. Я вижу твой вклад в Lighthouse — он действительно сильный. Я тоже хочу, чтобы твой рост по деньгам и роли в нашем проекте был понятным и справедливым, и чтобы ты видел для себя перспективу»</p>   |

**Прояснить:**

«Помоги понять, что для тебя стоит за этим запросом?»

«Это больше про рынок, справедливость или что-то ещё?»

«А кроме денег, в работе сейчас всё ок или есть что-то, что хотелось бы изменить?»

*Надо бы это проверять раз в 1-2 месяца и не спрашивать в этом разговоре, но если не знаем — спрашиваем).*

**Перефраз:**

«Правильно ли я понимаю, что тебе интересно работать здесь и вопрос сейчас именно в \_\_\_\_?»

Нам надо развести в разные стороны "хочу больше денег" и "не хочу здесь работать".

И желательно получить ответ, что "хочу здесь работать по ряду причин, не только из-за денег". Если вдруг это не так — деньги перестают быть главной темой переговоров, потому что даже если мы их дадим — желание работать у нас все равно не будет устойчивым.

**Поворот и Рамка**

«Я тебя слышу. Скажу честно, я не могу сейчас выйти на €4500 — у нас зафиксирован бюджет до августа» + можно аргументировать почему это важно.

«При этом я точно не хочу, чтобы ты чувствовал, что мы тебя недооцениваем»

**Проверка жёсткости:**

«Если мы не можем сразу выйти на €4500 — это критично или есть пространство обсудить варианты?»

«Мне стоит поискать варианты, или если 4500, скажем с апреля, невозможно — для тебя это критично?»

— это можно делать, но в таких прямых формулировках будет работать с типом D по типологии DISC

Так же можно (с другими типами):

**Еще можно:**

«Я бы хотел поискать со своим руководителем и HR VP какие у нас могут быть опции, потому что мне нравится с тобой работать и я хотел бы продолжать. Если мы не можем сразу выйти на €4500, какие варианты ты в принципе готов рассматривать?»

«Какие варианты, кроме немедленного повышения до €4500, ты считаешь разумными?»

|   |  |
|---|--|
|   | <p>«Насколько для тебя это жёсткое условие или есть пространство поискать решение вместе?»</p> <p><b>Переход к решению:</b><br/> "Тогда смотри, что я предлагаю... я вот об это поговорю и подумаю, мы проверим вот такое и вот это, и я прийду к тебе с вариантами."</p> <p>И после этого:<br/> - взять паузу подумать и посоветоваться с эйчаром и руководителем<br/> - посмотреть в текущие результаты Эмиля и будущие планы на него<br/> - в риск и стоимость замены более внимательно посмотреть</p> <p>"Не факт, что я смогу тебе обещать ____, при этом мы точно рассмотрим когда и как мы можем тебе обеспечить финансовый рост. Чтобы я мог смотреть шире, что еще может быть для тебя актуальным?"</p> <p><b>Закрытие</b> (скорее всего уже следующий разговор):<br/> Предлагаем пару вариантов на выбор с аргументами, почему это выгодно для Эмиля, четкими условиями с его стороны и прозрачным планом - как и когда сможет расти по деньгам. Например:<br/> «Насколько это выглядит разумно для тебя?» <i>если тип С по DISC.</i><br/> «Насколько тебе такой вариант дает сил и энергии продолжать?» <i>если I по DISC</i></p> |
| <p><b>Альтернативный сценарий</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Какой ваш план Б, если договориться не выходит?</li> </ul> | <p>Предложить частичное повышение + ускоренный пересмотр (2-3 месяца)</p> <p>Вариант с переменной частью вознаграждения - бонус (если есть измеримые результаты)</p> <p>Усиление роли / зоны влияния как компенсация</p> <p>При риске ухода: удержание через участие в релизе и возможной доп.премии за успешный релиз + подготовка передачи знаний</p> <p>Крайний вариант: договорённость о плавном выходе после релиза</p>   |

**Несколько ключевых фраз, которые можно использовать в разговоре с Эмилем.**

«Я рад, что ты это поднял — давай разберёмся» - я за тебя

«Что для тебя здесь самое важное?» — расширить поле торга

«Правильно ли я понимаю, что...» — проверка ничего ли не пропустили

«Сейчас €4500 сразу сделать не получится» — рамка

«Давай подумаем, как решить это по-другому/поэтапно» — вместо "дать/не дать" совместно конструируем: когда и как растем по деньгам

«Насколько для тебя ок такие условия?» — проверка устойчивости решений

## Повороты

### «Мне уже предлагают €4500+»

это разрушает рамку «не можем сейчас» и делает переговоры срочными

#### Ответ:

«Понимаю. Тогда для тебя вопрос скорее про деньги сейчас или про то, где ты хочешь быть дальше?»

### «Я просто хочу получать как на рынке»

Это создаёт моральное давление делает позицию Криштиану «несправедливой»

#### Ответ:

«Понимаю, что для тебя важно быть на уровне рынка. Учитывая, что у нас есть ограничения сейчас — давай посмотрим, как мы можем к этому уровню прийти» (не "Я проверю рынок", но по факту это сделать нужно).

### «Тогда я не вижу смысла оставаться»

Это переводит в ультиматум и повышает давление

#### Ответ:

«Мне важно, чтобы ты остался — и при этом давай честно посмотрим, что для тебя критично, а где есть пространство для решений» (переводим в рациональное ранжирование условий плюс выигрываем время подумать почему Эмилю невыгодно уходить и выгоднее остаться)

### «Вы меня недооцениваете»

Это переводит в эмоции и может создавать чувство вины

#### Ответ:

«Это важно, что ты этим делишься. Давай разберёмся, за счёт чего у тебя появилось это ощущение» — уходим в реальные примеры и ситуации.

### «Я хочу решение сейчас»

Это убирает время на обдумывание и давит на скорость

#### Ответ:

«Я не хочу принимать решение на ходу, чтобы оно не оказалось пустым обещанием. Давай я посмотрю варианты и вернусь к тебе с конкретным предложением»