

# Obsah

O autorovi .....	10
Předmluva <b>Špion v boji za vyšší plat</b> .....	11
1. část <b>Na cestě k jednání o platu</b> .....	13
<b>1. Odvaha přináší vyšší plat: Tak jen do toho!</b> .....	15
1.1 Zvýšení platu – aneb jak přijít k penězům .....	15
1.2 Že se o penězích nemluví? Jen jděte na věc! .....	16
1.3 Nadřízený ušetří, když vám zvedne plat .....	18
1.4 I nadřízení, kteří vrčí, občas „pustí chlup“ .....	19
1.5 Než se žena rozhoupe... ..	20
<b>2. Na sebechvále není nic špatného:</b> <b>Připravte si půdu pro zvýšení platu</b> .....	25
2.1 Ví nadřízený, jaká je vaše cena? .....	25
2.2 Jak získat na hodnotícím pohovoru přízeň nadřízeného .....	26
2.3 Sebechvála je v pořádku – prezentujte se den co den .....	29
2.4 Co špitají kolegové nadřízenému do ouška? .....	31
<b>3. Vydělejte na srovnání: Dostáváte to, co si zasloužíte?</b> .....	35
3.1 Jak zjistíte svoji hodnotu na trhu .....	35
3.2 Jak moc sedí váš nadřízený na penězích? .....	37
3.3 Jak se dostat ze zajetí tabulek .....	39
<b>4. Prémie &amp; spol.</b> .....	43
4.1 Co nadřízený dává raději než plat .....	43
4.1.1 Prémie .....	44
4.1.2 Bonus .....	45

4.1.3 Mimořádné odměny .....	46
4.1.4 Provize .....	46
4.1.5 Zaměstnanecké akcie .....	47
2. část <b>Jednání o zvýšení platu</b> .....	51
<b>5. Přípravy: Jak se přichystat na vyjednávání</b> .....	53
5.1 Na čí dveře zaklepete? .....	53
5.2 O jaké zvýšení platu mohu žádat? .....	54
5.3 Ideální příležitost: A peníze se jenom hrnou .....	56
5.3.1 Hodnotící pohovor .....	57
5.3.2 Povyšení .....	57
5.3.3 Změna v rámci firmy .....	58
5.4 Do boje o vyšší plat s pomocí kouče .....	58
5.5 Znáte své nejsilnější stránky? .....	61
5.6 To bude šéf koukat: Přehled vašich výkonů .....	63
5.7 Volba termínu: Jak zastihnout nadřízeného ve vhodnou chvíli ....	65
<b>6. Strategie: Tyto argumenty stojí za to</b> .....	69
6.1 Co nového můžete prodat? .....	69
6.2 Váš nadřízený je egoista – podejte mu pomocnou ruku .....	71
6.3 Chabé argumenty – a jak mohou zapůsobit na nadřízeného .....	73
6.3.1 „Zrovna jsem dostavěl dům. Jistě pochopíte, že nutně potřebuji víc peněz.“ .....	73
6.3.2 „Já chci přece jenom tolik, kolik bere kolega Bílý.“ .....	74
6.3.3 „Jsem tady už tolik let – je na čase, abyste mi přidali.“ .....	74
6.3.4 „Přidejte mi teď – já se do toho potom pořádně opřu.“ .....	74
6.3.5 „Dejte mi víc peněz, nebo přejdu ke konkurenci!“ .....	75
6.3.6 „Poslední dobou přibývá práce, už to sotva stíháme – chci přidat!“ .....	75
6.3.7 „Všiml jsem si, že máte nové služební auto, firma už zase staví. Teď jsem na řadě i já!“ .....	76

6.3.8 „Když už tady spolu takhle sedíme u piva a máme dobré vztahy, tak jsem se chtěl zeptat...“	76
6.3.9 „Buď dostanu peníze navíc, nebo už ani nehnu prstem, nebude-li to nezbytné.“	76
6.3.10 „Kolegové pracují daleko méně než já, takže si zasloužím vyšší plat.“	77
6.3.11 „Na trhu se za mou práci platí dvojnásobek. Stačila by mi třetina.“	77
6.4 Pádne argumenty – a jak mohou ovlivnit nadřízeného	78
6.4.1 „Firma díky mně ušetří peníze.“	79
6.4.2 „Firma díky mně vydělává víc.“	81
6.4.3 „Přebírám za firmu dodatečnou práci a zodpovědnost.“	83
6.4.4 „Firma těží z toho, že jsem si zvýšil kvalifikaci.“	85
6.4.5 „Odvedl jsem špičkový výkon.“	86
6.5 Využívejte své argumenty strategicky	88
6.6 Co asi nadřízený namítne?	89
6.7 Pohovor nanečisto: Těžko na cvičišti, lehký na bojišti	93
6.8 Jste připraveni zajít do krajností?	94
<b>7. Jak se při jednání umět dobře prodat</b>	99
7.1 Každý začátek je snadný: Jak zahájit jednání o zvýšení platu	99
7.2 Záleží nejen na obsahu, ale i na způsobu podání	101
7.2.1 Oddělujte od sebe slova a lidi	102
7.2.2 Naslouchejte aktivně	102
7.3 Co prozradí nadřízenému vaše řeč těla	104
7.3.1 Signály rukou	106
7.3.2 Signály očí	108
7.3.3 Signály úst	109
7.3.4 Signály vycházející z držení těla	110
7.4 Jak zařídít, aby vám nadřízený naslouchal	111
7.5 Nechodte za mnou s prosíkem	113
7.6 Úskočné otázky nadřízeného – a jak na ně chytře odpovědět	115
7.6.1 Uzavřená otázka	115

7.6.2 Otevřená otázka .....	116
7.6.3 Otázka s výběrem z několika alternativních odpovědí .....	117
7.6.4 Sugestivní otázka .....	118
7.6.5 Vyhýbavá otázka .....	119
7.6.6 Zrcadlová otázka .....	120
7.7 Nebojte se zeptat .....	121
7.8 Stanovte si tři cíle, požadujte jednu částku .....	123
7.9 Držte se (prozatím) svého požadavku .....	124
7.10 Proč se nadřízený nenechá vydírat .....	126
<b>8. Nedejte se: Jak prolomit obranu nadřízeného .....</b>	<b>129</b>
8.1 Nespravedlivý slovní úder .....	129
8.2 Typy nadřízených, jejich obranné manévry – a strategie, jak na ně úspěšně vyzrát .....	131
8.2.1 Typ č. 1: Šéf, který běduje .....	131
8.2.2 Typ č. 2: Utěšitel .....	133
8.2.3 Typ č. 3: Agresivní šéf .....	135
8.2.4 Typ č. 4: Vychytralý šéf .....	138
8.2.5 Typ č. 5: Pochlebovač .....	142
8.2.6 Typ č. 6: Zbabělec .....	144
8.2.7 Typ č. 7: Kamarád .....	147
8.2.8 Typ č. 8: Lakomec .....	149
8.3 Pouze černé na bílém, prosím .....	151
Zvláštní dodatek <b>Přijímací pohovor .....</b>	<b>155</b>
<b>9. Platový skok vašeho života .....</b>	<b>157</b>
9.1 Hrajte vysokou hru – vyplatí se to! .....	157
9.2 Rozhodující je výše ročního příjmu .....	159
9.3 Básnění a pravda: Váš původní plat .....	162
9.4 Nabídněte nadřízenému to, co hledá .....	165
9.4.1 Pracovní výkony .....	166

---

9.4.2 Zkušenosti .....	167
9.4.3 Kvalifikace .....	167
9.4.4 Osobnost .....	167
9.5 O umění přesvědčit dva nadřízené .....	168
9.6 Druhé kolo rozhoduje .....	170
9.7 „Co pro vás znamenají peníze?“ .....	172
9.8 „Jednáte současně i s někým jiným?“ .....	173
9.9 Tanečky kolem výše platu .....	175
9.10 Přísně tajné: Kolik vyděláváte v současnosti .....	177
9.11 Čtvrthodina pravdy: Jednání o výši platu .....	178
9.12 Písemná nabídka: Gong do třetího kola .....	181
9.13 Jedno jednání – dva vítězové .....	183