

I zapada taka niezręczna cisza...

10 rad dla tych, którzy boją się mówić o pieniądzach podczas rozmowy kwalifikacyjnej



Temat rzeczywiście niezręczny. Dla sporej części Polaków, którzy o wynagrodzeniach nie rozmawiają nawet z najbliższymi przyjaciółmi, jednoznaczne wskazanie kwoty, za jaką rozpoczęliby pracę jest krępujące. Ale właściwie czemu miałyby być krępujące coś, co jest najważniejszym czynnikiem decydującym o podjęciu zatrudnienia?

Z najnowszego badania losów zawodowych absolwentów Politechniki Opolskiej jasno wynika, że aż 75% respondentów uważa wynagrodzenie za czynnik decydujący o wyborze pracodawcy. Oczywiście coraz wyżej w rankingu pną się takie czynniki jak stabilność zatrudnienia, czy godzenia życia zawodowego z prywatnym, ale wciąż to wynagrodzenie jest u góry stawki.

Określenie kwoty jest sporym wyzwaniem również dlatego, że firmy w Polsce same mają problem z jawnym wskazaniem wynagrodzenia w ogłoszeniach o pracę. Pomyśl, o ile ułatwiłoby to nam wszystkim życie!

W Anglii do standardów należy podawanie w ogłoszeniach o pracy przynajmniej widełek, jeśli nie konkretnej stawki wynagrodzenia¹.

Niejawnianie wysokości wynagrodzeń w ogłoszeniach sprzyja nadużyciom, a co najważniejsze dla rekruterów – zwiększa liczbę rekrutacji, które nie zakończyły się sukcesem. A to wielka strata, jeśli po długiej, trzystopniowej rekrutacji kandydat ostatecznie nie zdecyduje się na pracę z powodu niskiego wynagrodzenia...

Mamy dla Ciebie 10 rad – dzięki nim rozmowa o pieniądzach podczas rozmowy przestanie być dla Ciebie problemem.



¹ <https://porady.pracuj.pl/zycie-zawodowe/chomikujemy-informacje-o-zarobkach-jawnosc-wynagrodzen-polska-a-inne-kraje/>

1. Nie wykręcaj się



Temat niezręczny, ale jednego można być pewnym - padnie podczas rozmowy i nie da się od niego uciec. Właściwie **uciekanie od niego byłoby co najmniej głupotą** – w końcu do pracy chodzimy, aby zarobić na życie, to fakt niezbity.

Jeśli odpowiednio się przygotujesz nie ma powodu nie zdenerwowania.

Pamiętaj – nie tylko Tobie jest trudno mówić o pieniądzu. Osobie po drugiej stronie jest zwykle równie niezręcznie, dlatego rekruterzy zazwyczaj zostawiają ten temat na koniec.

2. Sprawdź wynagrodzenia w branży

Przed podaniem kwoty musisz wiedzieć ile zarabia pracownik na wybranym stanowisku.

Możesz bardzo łatwo sprawdzić ile firmy płać osobom na takim lub podobnym stanowisku.

Tutaj niezawodne będą kalkulatory i wyszukiwarki wynagrodzeń z takich portali jak:

<https://wynagrodzenia.pl/>;

<https://zarobki.pracuj.pl/> ;

<https://barometrzaslowodow.pl/> ; <https://hays.pl/> ;

<https://interviewme.pl/>; <https://nofluffjobs.com/>;

<https://strefainzyniera.pl/>; <https://www.jobs.pl/>.



UWAGA! Pamiętaj, by nie sugerować się wyłącznie ogólnie wskazanym poziomem wynagrodzeń na danym stanowisku, ale także lokalizacją firmy – zarobki w różnych regionach Polski odbiegają od siebie, ponieważ koszty utrzymania w różnych lokalizacjach są odmienne.

3. Oceń swoją wartość



Specjaliści z Hays radzą, by solidnie przemyśleć kwotę biorąc pod uwagę swoje doświadczenie zawodowe, kwalifikacje i osiągnięcia². Oczekiwania finansowe powinny zostać poparte przemyślanymi argumentami, cudownie byłoby podać konkretne przykłady.

² <https://www.hays.pl/blog/insights/jak-rozmawiac-o-wynagrodzeniu-z-potencjalnym-pracodawca->

W dobrze przygotowanym przez siebie CV ([zapisz się do nas na konsultacje: https://abk.po.opole.pl/page.php?mod=viewpage;96#Konsultacje](https://abk.po.opole.pl/page.php?mod=viewpage;96#Konsultacje)) znajdziesz takie przykłady bez trudu. Jeśli pracowałeś/eś w kole naukowym nad zagadnieniami, które prowadzi firma, dostałeś/eś stypendium, piszesz pracę wartościową dla działalności firmy - masz już asa w rękawie. A jeśli do tego w poprzedniej pracy szkoliłeś/eś się i robiłeś/eś podobne projekty to tworzysz sobie listę argumentów nie do przecenienia.

Wypisz je i przygotuj się do rozmowy o nich jak na kolokwium na studiach. Dzięki temu bez niepotrzebnego stresu poprowadzisz rozmowę w sytuacji, gdy stawkę trzeba będzie negocjować.

Warto pamiętać, że stanowiska stażowe, juniorskie siłą rzeczy nie są opłacane tak dobrze, jak praca ludzi bardziej doświadczonych. To trzeba przeżyć, przecierpieć - zwykle każdy z nas płaci swoje frycowe.

4. Przemyśl jaki najniższy poziom wynagrodzenia możesz zaakceptować

Określ najniższy poziom wynagrodzenia, jaki jest dla Ciebie możliwy do przyjęcia. Ale tylko dla siebie! **PAMIĘTAJ!** – tylko Ty znasz kwotę. Gdyby została podana podczas rozmowy z pewnością ostatecznie właśnie ona zostałaby zaproponowana przez rekrutera. A to byłaby wielka szkoda.

W ustaleniu tej kwoty pomoże kartka i długopis, ewentualnie kalkulator.

Przelicz, jakie masz koszty utrzymania, ile średnio wydajesz w miesiącu na podstawowe potrzeby, a ile na dodatkowe przyjemności, wyjazdy, hobby. Dodaj do tego koszt, jaki musisz ponieść na dojazd do miejsca zatrudnienia (**UWAGA!** Sprawdź dokładnie lokalizację zakładu! Nie zawsze jest taka sama jak miejsce spotkania z rekruterem. Niby oczywiste, a jednak czasem jestem grubo zdziwiona, jak wiele osób nie wie tego wybierając się na rozmowę). Oceń, czy dojedziesz własnym samochodem, a może rowerem lub pociągiem? Na stronach internetowych firmy uzyskasz też informacje, czy firma zapewnia pracownikom transport oraz skąd taki transport jest możliwy.

Wszystkie te kwoty dodane do siebie powinny dać wynik, który będzie dla Ciebie bazą.

5. Przemyśl, co poza stawką wynagrodzenia jest dla Ciebie najbardziej istotne



Zdarza się, że kwota proponowana przez firmę jest niższa niż ta z Twojej kalkulacji. W tej sytuacji trzeba szybko przeliczyć, czy wskazane dodatkowe benefity mogą być dla Ciebie wymienne w zamian za nieco niższy poziom wynagrodzenia netto.

By nie być zaskoczonym, sprawdź na stronach internetowych firmy, jakie benefity oferuje – zwykle jest to jasno wskazane w zakładce dotyczącej rekrutacji.

Odpowiedz sobie na pytanie, jakie dodatkowe elementy składowe są dla Ciebie istotne. Pracodawcy często oferują ubezpieczenie medyczne, kartę Multisport, czy udział

w szkoleniach, których wartość rynkowa jest duża, a zdobyte certyfikaty liczą się w branży i podnoszą Twoją wartość jako pracownika. Na wyższych stanowiskach możesz otrzymać też dofinansowanie do mieszkania, służbowy samochód i rekompensatę kosztów relokacji.

Przynaj, że może Cię to przekonać mimo niższego wynagrodzenia netto.



6. Pozostaw pole do negocjacji

Do wysokości wynagrodzenia, jakie Cię satysfakcjonuje proponuję dodać +/- 15%. Trzeba przecież zawsze uwzględnić możliwe wzrosty cen i pulę na oszczędzanie.

Czasami od razu słychać, że podana przez nas kwota jest nie do zaakceptowania - rekruter kręci głową i pyta, czemu tak dużo. Zwykle to zagranie sprawdzające czy kandydat jest gotów do ustępstw. **Po to właśnie masz te +10-15%.**

Zawsze lepiej jest mieć szansę z czegoś schodzić, prawda?

7. Podaj konkretną kwotę

Podaj rekruterowi konkretną kwotę netto. Pokazując widełki najpewniej dostaniesz najniższą kwotę z podanego przedziału.

Poza tym pozwoli to uniknąć niepotrzebnych niejasności i ułatwi pracodawcy proces decyzyjny. Dodatkowo, stanowcza odpowiedź może pokazać Twoje zalety. Pracodawca uzna Cię za osobę zdecydowaną i analityczną, a to cechy bardzo cenione na rynku pracy. Szkoda czasu na kręcenie – dla rekrutera czas to pieniądz. Im szybciej pozna kwotę tym szybciej odniesie się do niej. Po co niepotrzebnie przeciągać krępujący moment?



8. Poczekaj na pytanie

Poczekaj na pytanie o pieniądze ze strony osoby prowadzącej rozmowę – nie warto samemu rozpoczynać tematu, który i tak się pojawi. Może to świadczyć o roszczeniowości, która nie jest dobrze widziana. Nie warto też pokazywać się jako osoba arogancka. Na pytanie przyjdzie pora – zwykle na końcu rozmowy będzie okazja do rozmowy na ten temat.

9. Nie rezygnuj!

Dużym błędem jest rezygnacja z negocjacji. Masz przecież tylko jedną szansę, by od początku ustawić swoją pozycję finansową w firmie. Nie będziesz przecież w pierwszych miesiącach pracy prosić o zwiększenie wynagrodzenia – na to musisz trochę poczekać.

Warto próbować, nawet po to, by zdobyć doświadczenie w tego typu rozmowach. Przecież negocjować stawki będziesz również później, prosząc o podwyżkę 😊 Korzystaj z listy przykładów i argumentów przemyślanych przez siebie w punkcie 3.



10. Wysłuchaj argumentów



Warto być pewnym siebie i konkretnie wskazać oczekiwania, ale nie można zapominać, że tak samo jak my żyjemy w pewnych realiach, tak i firma funkcjonuje w określonej sytuacji rynkowej. Czasami zwyczajnie nie stać jej na stawkę przez nas wskazaną. Nie zapominaj o otwartości na argumenty drugiej strony. Spokojnie ich wysłuchaj – to pokaże Twoją kulturę, pozytywne nastawienie i otwartość na dialog. To cechy bardzo cenione przez rekruterów.

Czasem wystarczy zapytać o ścieżkę kariery. Pracodawca może mieć jasny sposób wynagradzania i wskazać, jakie trzeba mieć doświadczenie i czego

musisz się nauczyć, by szybko zarabiać tyle, ile wstępnie założyłaś/eś.

Jeśli temat wynagrodzeń jest dla Ciebie trudny, przyjdź na symulacje rozmowy kwalifikacyjnej (zapisy tutaj: <https://abk.po.opole.pl/page.php?mod=viewpage;96#symulacje>).

Spróbujemy wyjść z pytania obronną ręką i sprawić, by ten temat PRZESTAŁ CIĘ NIEPOTRZEBNIE STRESOWAĆ.