

Информация решает все

Если вы до сих пор не знаете стоимости собственной квалификации, немедленно проведите небольшое маркетинговое исследование. Это нужно сделать для того, чтобы, с одной стороны, не питать на свой счет напрасных иллюзий, а с другой - не позволять прижимистым работодателям паразитировать на собственном невежестве.

Начать стоит с мониторинга вакансий, опубликованных в специализированных изданиях и Интернете (можно также воспользоваться зарплатомером - такая услуга есть на многих профильных сайтах). Из данных источников нетрудно почерпнуть полезную информацию, которая позволит вам в общих чертах составить представление о запросах рынка и тех возможностях, которые у вас есть.

Но представление будет весьма приблизительным. Ведь ни для кого не секрет, что зачастую служащие получают большую часть денег в конвертах. Помимо зарплаты надо учитывать и систему компенсаций, бонусов, опционов, медицинских страховок и прочее. Иногда подобный набор надбавок намного превышает базовый оклад сотрудника. Влияют на зарплату и многие другие объективные и субъективные факторы. Довольно часто реальная зарплата существенно отличается от той, которую в качестве своеобразной наживки нерадивый работодатель указывает в объявлении.

Большую роль играет личность самого человека, в частности его умение блестяще зарекомендовать себя во время интервью с кадровиком или работодателем и в период прохождения испытательного срока. Исследования психологов однозначно свидетельствуют о том, что во многих случаях человеку обаятельному и просто симпатичному дают более высокий стартовый оклад, чем такому же хорошему специалисту, но не умеющему выгодно преподнести себя.

Так же часто, особенно по элитным позициям, объявления о вакансиях вообще не содержат информации о конкретной сумме, ее заменяет загадочная формулировка "Зарплата высокая по результатам собеседования" или "Зарплата обсуждается". Для знающего человека это означает, что потолок его доходов будет напрямую зависеть от той выгоды, которую он гарантирует нанимающей его компании.

Сегодня в прессе регулярно публикуют подготовленные кадровыми и консалтинговыми компаниями обзоры зарплат по городам России, сегментам рынка, направлениям бизнеса и т. д. Но опять же такие экспертные оценки не следует воспринимать однозначно: необходимо делать поправку на конъюнктуру рынка, специфику компаний, их политику в отношении персонала, суммы, которые они готовы платить сотрудникам в настоящее время, стадию развития, на которой находится та или иная структура, и т. п. Все перечисленные факторы надо учитывать для того, чтобы адекватно оценить полученные данные и не принимать поспешных решений. Очень хорошо, если, просмотрев подобные выкладки, вы вдруг поймете, что достойны, ездить за зарплатой с инкассаторскими мешками, а не прятать везде заначки. Но нужно отдавать себе отчет в том, что идеальная модель и реальная жизнь - это две большие разницы.

Важным источником информации являются друзья, знакомые, бывшие однокурсники или коллеги из соседнего офиса, точнее те из них, кто работает в одном с вами сегменте рынка или в одном направлении. Правда, корпоративная культура многих компаний жестко карает работников за разглашение подобной информации, но в приватной беседе старый приятель наверняка сообщит вам несколько любопытных цифр.

Еще один практический совет - прежде чем приступить к сбору информации, вместо того чтобы прочесывать тайгу, следует задать себе конкретные условия поиска, например: "Я хочу работать в коммерческой структуре, только в крупной российской компании с раскрученным брендом; согласен на ненормированный рабочий день; готов рассматривать только соответствующие моей квалификации и опыту предложения". Это примерный вариант. Каждый сам для себя решает, насколько жестким критериям должна отвечать его потенциальная должность, но, соответственно, чем шире рамки поиска, тем больше разброс зарплат.

Информация должна работать

Важно знать себе реальную цену, но еще важнее уметь воспользоваться такой информацией. Особенно это актуально перед первой встречей с работодателем. Подобная осведомленность позволит вам вести себя более уверенно и раскованно. Однако не торопитесь заводить разговор о деньгах. Сначала продемонстрируйте нанимателю, что вас интересует, прежде всего, сама работа: в подходящий момент задайте несколько грамотных вопросов, дав понять, что вы хорошо ориентируетесь в проблематике, или поделитесь своим видением будущих обязанностей. Необходимо заинтересовать работодателя в своих услугах, и только тогда допустимо переходить к обсуждению финансовых вопросов.

Хорошо, если перед интервью вы сумеете собрать максимум информации о компании: ее истории, перспективах, ну и, конечно, об уровне заработной платы по интересующей вас позиции. Это сразу обозначит границы для маневра и позволит без торга в нужный момент разыграть припасенную карту - сослаться на то, что как специалист с таким-то опытом и такой-то квалификации вы претендуете на такую вот заработную плату. Ваша уверенная и, главное, мотивированная позиция почти наверняка вызовет ответное понимание со стороны собеседника.

Особенно важно быть информированным в тех случаях, если работодатель туманно намекает на то, что оплата вашего труда зависит от вас самих. Часто к подобным уловкам прибегают недобросовестные работодатели, процветающие на обмане доверчивых людей. Поэтому лучше сразу решить вопрос о том, как именно станет оплачиваться ваш труд.

Нередко кадровик выглядит напряженным при обсуждении зарплаты и ждет конкретных цифр от вас. Поэтому будьте готовы назвать сумму. Важно, чтобы вы указали действительно приемлемую цену для вашего случая, иначе вы сразу поставите себя в крайне невыгодное положение. Лишних денег вам все равно платить не станут, а завышенные запросы истолкуют как проявление несерьезности или даже авантюризма натуры.

Цену себе, любимому, надо знать всегда

Порой человек вроде доволен своей жизнью, работой и ее оплатой, но все равно с интересом воспринимает каждое предложение рекрутера и даже по-тихому от начальства ходит на интервью. С точки зрения корпоративной морали такое поведение можно однозначно рассматривать как неэтичное и вообще граничащее с предательством родного бренда. Психологи же, напротив, скажут, что этот специалист поступает мудро, постоянно подпитывая чувство собственной профессиональной ценности. И еще: вполне возможно, что настоящее место работы, несмотря на все его внешние достоинства, уже чем-то перестало устраивать данного сотрудника.

Действительно влюбленный в свою работу профессионал вряд ли будет тратить время на посещение офисов кадровых агентств хотя бы просто из элементарной человеческой лени. Значит, есть как минимум подсознательное ощущение тревоги, возможно, неуверенности в завтрашнем дне. Человек же, который знает, что даже в случае увольнения сразу получит новое выгодное предложение, избавляется от многих страхов и сомнений, становится более свободным в принятии важных производственных решений. Кроме того, он увереннее отстаивает свои интересы перед руководством, имея за плечами запасной парашют. Поэтому активно общайтесь с коллегами, реагируйте на интересные предложения, размещайте резюме на тематических интернет-сайтах, в базах данных кадровых агентств, откликайтесь на предложения рекрутеров, ходите на интервью. При этом вам вовсе не обязательно каждый раз говорить "да" - гораздо важнее чувствовать свою ценность и неограниченный горизонт возможностей.