

Какую зарплату назвать на собеседовании?

Рынок труда подчиняется всем законам экономики, поэтому понятия «справедливая зарплата» на нем не существует: любой труд стоит ровно столько, за сколько его продают. И устройство на новую работу — удобный повод увеличить свой доход. Мы разобрались, какие цифры называть и какого повышения можно ждать, перейдя на новое место.

Самый простой способ себя оценить — провести мониторинг зарплат, просмотрев похожие вакансии и спрашивая коллег и друзей. При поиске работы лучше не рассчитывать на резкий скачок зарплаты: компании внимательно следят за рынком и не будут платить больше в ущерб собственным интересам. Исключение составляют компании-инноваторы и государственные организации. Чтобы попасть к первым, нужно быть настоящей звездой или уникальным специалистом. Устроиться на топовую должность в госкомпанию тоже нелегко. Поэтому мы решили рассмотреть случай попроще: на собеседовании рекрутер спросил о желаемой зарплате, и вы начали думать, какую же цифру назвать.

Хочу в два раза больше!

Почему бы не попробовать? Так рисковать можно в двух ситуациях: когда у вас уже есть хорошая работа или сразу несколько компаний борются за возможность подписать с вами договор. В первом случае вы ничего не теряете, во втором — ну что же, кажется, за обладание вами действительно нужно платить.

Плюс 15

Универсальный совет — называть сумму на 15-25% больше зарплаты на предыдущем месте. Это покажется рекрутеру обоснованным, и, скорее всего, будет соответствовать рынку. Будьте готовы к тому, что работодатель будет торговаться, и в процессе обсуждения вы остановитесь только на 10 —15% прибавки.

Столько же — мне хватит

Эта тактика подойдет тем, кто получал действительно хорошую зарплату на предыдущем месте. Если на новой работе вас будут мотивировать интересные задачи и отличный коллектив, то можно соглашаться на те же деньги, не боясь остаться разочарованным. Обязательно уточните, что имеет в виду рекрутер: зарплату **gross** — то есть до вычета налогов, или **net** — сумму, которую вы будете получать на руки.

Мне предлагают слишком мало

Вы уже почти договорились, но вдруг выяснили, что зарплата вас категорически не устраивает: работа интересная, но работодатель по каким-то причинам не хочет пойти на уступки и предложить больше. Не стесняйтесь торговаться и говорите открыто, что это некомфортная для вас сумма. Уточните, какие дополнительные бонусы есть в компании: может быть, вам готовы оплачивать проезд и мобильную связь или будут заботиться о перекусах. Задайте вопрос о премиях — как часто их выплачивают и от чего зависит их размер. Если этого все равно недостаточно, попробуйте договориться с рекрутером о том, что после испытательного срока или полугода работы вам пересмотрят размер зарплаты: возможно, именно сейчас компания не может платить вам больше, но скоро ситуация изменится в лучшую сторону.

Не скажу

А нужно ли говорить, сколько тебе платили на предыдущем месте работы? Как показывает статистика hh.ru, HR-менеджеры уверены, что на вопрос о зарплате на собеседовании люди обычно лгут. Выходит, кандидат в сложном положении: врать нехорошо, а правде могут не поверить. Поэтому мучаться сомнениями не стоит: всегда приходите на собеседование с конкретной цифрой и открыто говорите о ней рекрутеру.