



Zadbaj o swoje finanse

CZĘSTO LICZYMY NA TO, ŻE PODCZAS ROZMOWY REKRUTACYJNEJ CZY O AWANSIE TEMAT SAM SIĘ ZAŁATWI. BADANIA POKAZUJĄ, ŻE KOBIETY SĄ MNIEJ SKŁONNE DO NEGOCJOWANIA WYNAGRODZENIA NIŻ MĘŻCZYŹNI. JEDNOCZEŚNIE NEGOCJUJĄ BARDZO SKUTECZNIE, GDY NIE CHODZI O NIE SAME

Rozmowy o pieniądzach bywają stresujące. Dodatkowo nasza kultura jest dość powściągliwa, jeśli chodzi o otwarte mówienie o finansach. Z jednej strony, chciałobyśmy dobrze zarabiać, z drugiej – mamy obawy, aby wprost i szczerze podawać konkretne kwoty. Dodatkowo często już na starcie prosimy o niższe wynagrodzenie niż nasi koledzy i mamy skłonność do celowania w dolny próg widełek.

ZNAJ SWOJĄ WARTOŚĆ

PODCZAS ROZMÓW REKRUTACYJNYCH na pytanie o oczekiwania finansowe zbyt często z ust kobiet pada pytanie: „A ile państwo proponują?” albo stwierdzenie: „Sama nie wiem, jakoś się dogadamy”, „W obecnej pracy zarabiam X, więc chciałabym troszeczkę więcej,

jeśli miałabym przejść” i inne podobne wypowiedzi.

Usłyszawszy takie słowa, żaden pracodawca nie zaproponuje ci fantastycznej pensji. Słyszac już na starcie w twoim głosie niepewność co do twojej wartości, może nawet się zawahać, czy na pewno jesteś odpowiednią kandydatką na proponowane stanowisko. Nie chodzi o to, że masz zażądać kwoty X i koniec. Rozmowa to negocjacja, więc nie musi być tak, że kwota, którą zaproponujesz, jest ostateczna.

Z tego powodu warto, abyś z góry wyceniła swoją pracę na absolutne minimum, z którego będziesz zadowolona, oraz zdecydowała, jaka kwota byłaby dla ciebie motywująca na dłuższy okres i mogłaby cię skłonić do podjęcia ryzyka i przejścia do nowej firmy. Warto zacząć od kwoty marzeń, ale nigdy nie schodzić poniżej swojego minimum.

Zachęcam cię do odwagi i sięgania po więcej. Nie mam tutaj na myśli arogancji i tupetu niepopartego konkretnymi wynikami. W większości przypadków obserwuję jednak, że choć mamy wyniki i robimy bardzo wiele, nie doceniamy samych siebie. Nie oczekujemy jednak, że ktokolwiek nas doceni, jeśli same nie znamy swojej wartości.

Moja zachęta nie ma nic wspólnego z nakłanianiem cię do bycia roszczeniową i snuciem nierealnych oczekiwań w sytuacji, gdy nie masz wymaganego doświadczenia lub kompetencji.

DOBRCZE SIĘ PRZYGOTUJ

ZNAM KILKA HISTORII – w tym jedną swoją – gdy okazało się, że otrzymujemy szansę na wymarzoną pracę i jesteśmy tak szczęśliwi, że kwestie finansowe odkładamy na



FOT. XXXXXXXXX

dalszy plan. Czasami mam wrażenie, że byłoby mi skłonnie pracować za połowę tego, co zarabiamy aktualnie, tylko dlatego, że dostajemy tę konkretną pracę, na tym konkretnym stanowisku. To szczęście jest bardzo złudne, a ponadto odkładanie finansów na dalszy plan jest mało rozsądne.

A przecież oczekiwania co do wynagrodzenia to podstawowy element przy podejmowaniu nowej pracy czy rozmowie o zmianie stanowiska. Idziemy do pracy nie tylko po satysfakcję, lecz także po to, by zarabiać. Zamiast więc stresować się tematem, warto przygotować się do negocjacji, biorąc pod uwagę kilka elementów.

1

Zweryfikuj swoje przekonania na temat pieniędzy.

Wiele z nich może być ograniczających i powstrzymywać cię przed podjęciem rozmowy albo negocjacjami. „Pieniądze szczęścia nie dają”. „Bogaci ludzie są nieuczciwi”. „Pieniądze nie są ważne, ważniejsza jest satysfakcja z pracy”. Brzmi znajomo? Pomyśl, jak te lub inne przekonania wpływają na twój stosunek do pieniędzy. Rozmowa o pieniądzach to rozmowa jak każda inna – ustalasz warunki współpracy. Im szybciej w ten sposób zaczniesz ją traktować, tym

szybciej odczujesz pozytywne tego skutki.

2

Zbieraj, notuj, podsumowuj swoje osiągnięcia.

Tam, gdzie się da, monitoruj efekty swojej pracy, aby w trakcie rozmowy rekrutacyjnej bądź oceniającej móc rzeczowo przedstawić konkretne dane liczbowe i jakościowe. Upewnij się, że projekty, w które się angażujesz, mają strategiczne znaczenie dla firmy. Masz wtedy większe szanse na to, by twoja praca była zauważona i doceniona. Nie zapomnij o tym, by na bieżąco promować swoje osiągnięcia.

3

Podwyżkę otrzymujesz nie tylko za to, co zrobiłeś do tej pory, ale także za to, czym będziesz się zajmować w przyszłości.

Rozmawiaj tak, aby pracodawca był przekonany, że warto płacić ci więcej, ponieważ praca, którą będziesz wykonywała, jest tego warta, a odpowiedzialność jest większa. Dotychczasowe wyniki pracy budują twoją wiarygodność i zaufanie do twojej pracy.

4

Oszucz wysokość podwyżki lub pensji, którą chcesz otrzymać.

Musisz wiedzieć, ile chcesz

zarabiać, a nie pozostawiać tej decyzji przypadkowi lub okolicznościom. Nie sabotuj sama siebie, mówiąc w duchu: „Nie powiem tyle, bo i tak nie dostanę”, „W życiu się nie zgodzą na taką kwotę”, „Pewnie na moje miejsce jest mnóstwo osób, które przyjmą ofertę za niższą stawkę”. Pomyśl, jakie pieniądze byłyby dla ciebie satysfakcjonujące, przy których miałabyś poczucie, że jesteś rzeczywiście uczciwie wynagradzana za swoją pracę. Powinna to być kwota, przy której czułabyś się ze swoim pracodawcą po partnersku. Postaraj się, aby twoje oczekiwania były racjonalne i oparte na najlepszej wiedzy o wynagrodzeniach rynkowych i tych w twojej firmie. Nie bądź zbyt skromna. Znaj swoją wartość.

5

Bądź gotowa na negocjacje.

Miej przygotowaną alternatywę, na wypadek gdyby podwyżka okazała się w danym momencie zupełnie nierealna lub nie w takiej wysokości, jakiej oczekujesz. Pomyśl, czy wtedy firma może zaoferować ci inne opcje, które czasowo zrekompensują ci brak podwyżki. Wartościowy kurs lub szkolenia, które rozwiną twoje kompetencje, job shadowing lub atrakcyjny benefit. Jeśli jednak obejmujesz wyższą pozycję, co wiąże się z większą odpowiedzialnością, oczekuj

wyższego wynagrodzenia.

Satysfakcja z promocji może przestać cieszyć, kiedy zorientujesz się, że nowe obowiązki wymagają od ciebie o wiele więcej zaangażowania.

6

Bądź otwarta na nowe możliwości.

Jeśli czujesz, że w obecnej firmie już się nie rozwijasz albo nie ma perspektyw na wyższe wynagrodzenie, możesz sprawdzić swoje możliwości na rynku pracy. Tam najlepiej zweryfikujesz, czy osoby z twoimi kompetencjami lub o twoim profilu zawodowym są aktualnie poszukiwane i co możesz uzyskać. Oczywiście wiąże się to z wyjściem poza strefę komfortu. Może jednak warto? Czasami słyszę argument: „Nie pójdę na rozmowę, bo jeśli mnie zechcą, to będę miała dylemat”. Jeśli nie spróbujesz, to się nie dowiesz. Uważam, że lepiej mieć dylemat polegający na tym, że to ty dokonujesz wyboru, niż taki, że zarabiasz za mało i nie wiesz, co z tym zrobić. ●

MALWINA FALISZEWSKA

Certyfikowany Gallup Strengths coach, ICF coach, trenerka budowania pewności siebie, autorka książki „Sięgaj po więcej i rób karierę w zgodzie ze sobą”, ekspertka Diversity & Inclusion