



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

АНТИРАБСТВО

Как найти работу, повысить
зарплату и понять, какую
карьеру строить



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования



Основатель кадрового агентства Pruffi и курса «Антирабство» Алёна Владимирская рассказывает о главных принципах построения карьеры. Из этого сборника вы узнаете, как обезопасить себя в кризис, найти первую работу, попросить прибавку к зарплате и понять, в какой сфере развиваться дальше.



СОДЕРЖАНИЕ

Как обезопасить себя в кризис	4
Как найти первую работу.....	17
Как выбрать правильный карьерный путь	42
7 советов по профориентации	60
Как понять, что работодатель вас недооценивает.....	76
Как просить повышения зарплаты	87
Что делать, если зарплату не повышают	100
Что можно и чего нельзя делать при смене работы.....	105
Выводы	121



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

1. КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ В КРИЗИС



Кризис ударил? Да, ударил. Сильно ударил? По-разному. Сильнее всего он ударил по людям старшего возраста и тем, кто только что начал свой карьерный путь. Их сокращают в первую очередь.





— Не сокращают только профессионалов. Если вы — профессионал, то сколько бы вам ни было лет, вас не сократят.





КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ В КРИЗИС

1. Лучший способ обезопасить себя от кризиса и сокращений — быть профессионалом. Хедхантеры четко видят, что сейчас люди начинают всерьез вкладываться в образование. Но и здесь не надо впадать в две крайности: не надо не учиться и не надо постоянно учиться. Я говорю не о саморазвитии, а о совершенствовании как профессионала.



КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ В КРИЗИС

2. Повышать навыки нужно с диапазоном в 3–5 лет. После того как вы выучились, знания нужно внедрить. Другими словами, надо не просто купить лопату, а еще и научиться ей копать. Если учиться, но не применять это на практике, вы приобретете пустой и бесполезный навык. Получение профессиональных знаний должно быть осознанным. Если я знаю, зачем учусь, то не брошу курс или программу на половине пути.





КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ В КРИЗИС

3. В России, к сожалению, неправильно интерпретировали «американскую мечту». У нас принято расти только вверх. Если вы хороший маркетолог, то потом станете руководителем отдела маркетинга, а затем — директором по маркетингу. Иногда нужно расти не вверх, а вглубь. Нужно оценить, кто вы и кем хотите стать.



Обязательно нужно расти как профессионалу. Если вы работаете бухгалтером, чтобы уходить с работы в шесть часов вечера, потому что вас ждут личные дела — это не страшно. Нужно расти так, чтобы быть конкурентноспособным.





КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ В КРИЗИС

4. До кризиса бизнес так быстро рос и так мало было адекватных профессионалов, что любого адекватного специалиста сразу повышали. Человек может быть гениальным программистом. Но если мы повысим его до руководителя разработки, а через три года уволим за неудовлетворительные результаты, то получится, что мы потеряли талантливого программиста и нашли плохого руководителя разработки.



КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ В КРИЗИС

5. Если вы растете вглубь, то в дальнесрочной перспективе больше шансов, что вы станете финансово обеспеченным человеком. Если расти вверх, то со временем количество позиций сокращается и люди сжирают друг друга. Чем выше должность, тем больше риск остаться ни с чем.



Качественных экспертов сейчас мало, поэтому экспертность высоко ценится, у нее нет срока годности. Эксперт в 65 лет будет востребованным, а руководитель — нет.





КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ В КРИЗИС

6. Чтобы стать экспертом, нужно понять свои цели и определить, чем больше нравится заниматься. Если вам интересна экспертиза, то нужно углубляться в эту сторону. Определите тренды в отрасли. Выучите английский. Находите экспертов и полезные курсы. Учитесь.



КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ В КРИЗИС

7. Если вы только начинаете свой карьерный путь, то начинайте работать как можно раньше. Лучше — во время учебы в университете. Пробуйте устроиться на стажировку, даже неоплачиваемую. Проситесь в крупные компании, которые дадут хороший брендинг в резюме. Такие люди более востребованы.



КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ В КРИЗИС

8. Если говорить об управленцах, то сейчас наиболее актуален кризис-менеджмент. Сейчас нужны не руководители, которые зажигают коллектив, а те, кто способен оптимизировать и искать положительные стороны. Более всего востребована управленческая жесткость, умение принимать непопулярные решения и не истерить. Настало время скрупулезных менеджеров. Если вы планируете развиваться как управленец, то обязательно выучите иностранный язык и озаботьтесь финансовой грамотностью.



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

2. КАК НАЙТИ ПЕРВУЮ РАБОТУ



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

—
**ПРИ ПОИСКЕ ПЕРВОЙ
РАБОТЫ ВОЗНИКАЮТ
ДВЕ ПРОБЛЕМЫ.**



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

ВНЕШНЯЯ:

У вас нет опыта, а
без опыта никуда
не берут.



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

ВНУТРЕННЯЯ:

Вы выбираете
компанию
неправильно



— Как выбрать правильную компанию

Чаще всего молодые люди для первой работы выбирают очень крупные компании: Газпром, Ростелеком. Они считают, что в таких местах выгоднее трудиться. На самом деле это не так.





— Как выбрать правильную компанию

*Первую работу нужно искать в компаниях,
где вы можете быстро вырасти.*

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО КРИТЕРИЕВ ПОИСКА НУЖНОЙ КОМПАНИИ

1. Есть четкая схема роста для молодых специалистов.
2. Перед глазами есть примеры реальных людей.
Наличие схемы грейдов не означает, что она работает.



ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО КРИТЕРИЕВ ПОИСКА НУЖНОЙ КОМПАНИИ

3. Грамотный наставник. Когда вы приходите в компанию на собеседование, между вами и будущим руководителем должна «возникнуть биохимия». Нужно убедиться, что этот человек действительно будет вас растить и потратит немалое количество времени и сил на то, чтобы воспитать и вырастить вас, а не просто посадить за стол перекладывать бумажки с места на место и подносить кофе.





ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО КРИТЕРИЕВ ПОИСКА НУЖНОЙ КОМПАНИИ

4. Компания не сильно забюрократизирована и быстро растет. Если на работе много бюрократии, то молодому специалисту будет крайне сложно вырасти: придется работать с бумагами. Выбирайте не самые крупные компании, а средние. В них выше ценность каждого человека, а между руководителями, принимающими решения, и молодыми специалистами меньше прослоек менеджеров. В таких фирмах людей больше ценят и чаще вкладываются в их развитие.



Итак, компанию для первой работы вы выбираете не по бренду и уровню зарплаты, а по тому, как быстро вырастаете в ней.





— Что делать, если нет опыта

Если у вас нет опыта работы, то нужно аргументировать, почему из десятков или сотен таких же людей взять нужно именно вас.





ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ОПЫТА

1. Больше всего повезло тем, кто еще учится. В этом случае вы находите нужную компанию и идете в нее на стажировку, можно даже на бесплатную. Стажировки нужны, чтобы вас заметили. Сначала человека замечают, а потом приглашают на работу. Не бойтесь ходить на стажировки.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ОПЫТА

2. Дальше вы вспоминаете все работы, которые делали во время учебы: курсовые, диплом. Все, что связано с будущей работой и несет в себе ценность. Такие работы нужно использовать как аргумент при ответе на вопрос «Почему вы хотите работать именно в нашей компании?».



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ОПЫТА

3. Узнайте, какие именно специалисты нужны компании. Не просто по названию должности, а разузнайте, какие проблемы придется решать и какие качества пригодятся. Для этого у каждого есть интернет.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ОПЫТА

4. Если по нужным темам есть курсы — прекрасно. Используйте работу, чтобы доказать, что ваш уровень в теме не нулевой и вас не придется учить базовым знаниям.



Попросите помощи у родителей и знакомых. Вы не представляете, какое количество вакансий не размещается на специализированных ресурсах и ищется «по своим».





Пускай о том, что вы ищете работу, знают все и пускай вас рекомендуют в нужную компанию.

Знакомый приходит в отдел кадров фирмы, где давно работает и пользуется уважением, и говорит, что на примете есть талантливый молодой кадр. Посмотрите и узнайте, вдруг кому-то такой пригодится.





**—
При поиске работы
просить помощи у
родителей и знакомых
не стыдно.**

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ОПЫТА

1. Так как вы учились в вузе, то обязательно найдутся преподаватели, которые к вам хорошо относятся. Потому что вы отлично учились, делали хорошие курсовые или помогали в делах. Такие преподаватели могут отозваться о вас как о востребованном будущем профессионале.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ОПЫТА

2. Попросите этих преподавателей, чтобы они порекомендовали вас своим выпускникам. Тем, кто учился у них много лет назад и вырос профессионально.

Не обольщайтесь: преподаватель не будет делать ничего серьезного. У него куча других дел.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ОПЫТА

3. Зайдите в деканат, учебную часть или поищите по социальным сетям. Найдите выпускников нужного преподавателя, которые стали известными и ключевыми людьми в компаниях, вам интересных. Составьте короткий текст, который им нужно отправить, подойдите к преподавателю и попросите вас порекомендовать.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ОПЫТА

4. Если вы придете к человеку с конкретной просьбой, он с большей вероятностью поможет вам.
5. Еще лучше попросить не одного, а двух или трех преподавателей. Даже если кто-то из них не сможет помочь, остальные смогут.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ОПЫТА

6. Узнайте, какие именно специалисты нужны компании. Не просто по названию должности, а разузнайте, какие проблемы придется решать и какие качества пригодятся. Для этого у каждого есть интернет.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ОПЫТА

7. Если по нужным темам есть курсовые — прекрасно. Используйте работу, чтобы доказать, что ваш уровень в теме не нулевой и вас не придется учить базовым знаниям.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ОПЫТА

8. Попросите помощи у родителей и знакомых. Вы не представляете, какое количество вакансий не размещается на специализированных ресурсах и ищется «по своим».



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

3. КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ КАРЬЕРНЫЙ ПУТЬ



КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ КАРЬЕРНЫЙ ПУТЬ

1. Человек выбирает карьерный путь в двух случаях. В первом он раньше не работал, а во втором устал или работа перестала нравиться. Рассмотрим второй случай, когда человек срывается и у него все идет не так.



КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ КАРЬЕРНЫЙ ПУТЬ

2. Чтобы принять волевое решение, нужно ответить самому себе на два вопроса: устали ли вы в целом от отрасли или от компании? Бывает, что отрасль нравится, а устали от начальника или задержка зарплаты (что сейчас бывает). Или от атмосферы в конкретной компании. Это две совершенно разные истории.



КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ КАРЬЕРНЫЙ ПУТЬ

3. Если устали от конкретной компании, надо сформулировать, что не нравится в ней, а потом все эти требования записать на бумаге максимально подробно. Изучить их и понять, в какую компанию хотите попасть. Искать новую работу нужно через друзей, знакомых или рекрутинговые ресурсы. Это простой путь.



КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ КАРЬЕРНЫЙ ПУТЬ

4. Гораздо хуже, когда вы устали от отрасли и от профессии, которой занимаетесь. Но и здесь есть ВЫХОД.



ПЕРВЫМ ДЕЛОМ

1. Если вы чувствуете, что устали, первым делом уйдите в отпуск. Его нужно провести в одиночестве или с людьми, которые не связаны с работой. Если ваша семья занята в той же отрасли и не может не говорить о работе, то ни в коем случае не проводите отпуск с ними.



ПЕРВЫМ ДЕЛОМ

2. Важный момент: вы отключаете все гаджеты, интернет и на эти две-три недели перестаете пользоваться всеми видами связи. Оставляете только резервный номер очень близким людям.
3. Это нужно, чтобы действительно отдохнуть. Потому что в отпуске мы все равно чуть-чуть делаем рабочие дела.



Отпуск должен максимально отличаться от обычного образа жизни. Если денег сейчас мало, то вполне достаточно уехать одному на дачу на две недели. Копать землю, строить дом — заниматься тем, чем не занимаетесь каждый день.





ПЕРВЫМ ДЕЛОМ

4. Почему это важно? Потому что мы задержаны операционной историей и не отвечаем себе на глубинные вопросы. Важно в первую неделю устроить мозгу полный раздрай. На вторую неделю мозг начнет сам задавать вам вопросы и находить на них ответы. К концу второй-третьей недели, вероятнее всего, у вас появится ощущение ясности.



ПЕРВЫМ ДЕЛОМ

5. Вы четко понимаете, что вообще хотите делать. Например, «я больше не хочу заниматься продажами и мне нравится руководить людьми». Или наоборот: «больше не хочу руководить людьми, устал, хочу тихой деятельности, сидеть дома и работать удаленно без других людей».



ЧТО ДАЛЬШЕ?

1. Когда вы приезжаете обратно, возвращаетесь на текущую работу и, вполне возможно, понимаете, что нужно было просто отдохнуть, — именно поэтому все кругом было противно. То есть если после отпуска у вас на работе все в порядке, то это была просто усталость.



ЧТО ДАЛЬШЕ?

2. Если же ощущение бессмысленности работы остается, возвращаетесь к требованиям, которые написали во время отпуска. Анализируете их и пытаетесь понять, каким отраслям эти требования максимально подходят.



ЧТО ДАЛЬШЕ?

3. После этого вы смотрите на свое резюме не так, как смотрели на него раньше. Вы пытаетесь найти те скиллы, которые нужны не в конкретной отрасли, где вы работали, а которые могут быть нужны в 2–4 отраслях, в которые хотите попасть.



ЧТО ДАЛЬШЕ?

4. Дальше вы находите людей, которые работают в этой отрасли, и предельно конкретно разговариваете с ними. Узнаете, чем они занимаются и что в отраслях происходит. Объясняете, почему вам важен разговор.



ЧТО ДАЛЬШЕ?

5. Со стороны отрасль может казаться не такой, какая она внутри. Например, девочка говорит: «Я хочу открыть ресторан. Я буду варить кофе, делать десерты и мило общаться с публикой». На самом деле она бесконечно общается с администрацией, официантами, выясняет, кто привез гнилую картошку или украл чаевые.



ЧТО ДАЛЬШЕ?

6. Когда поговорите с людьми, окажется, что отрасли, в которых, как вы думали, будет хорошо, работать совершенно не хочется. Тогда берете оставшиеся и анализируете резюме с точки зрения навыков, которые нужны в этих отраслях. Выносите их на первое место и начинаете искать новую работу.



ЧТО ДАЛЬШЕ?

7. Практически невозможно найти новую работу в новой отрасли через консалтинг. Эйчары очень скептически относятся к таким вещам. Поэтому искать надо через нетворкинг, то есть через знакомых, которые работают в выбранных отраслях.



ЧТО ДАЛЬШЕ?

8. Почему важно выделить конкурентные преимущества? Потому что никто не будет внимательно читать ваше резюме на первом этапе. Вы должны очень четко и понятно сформулировать, почему нужны этой отрасли, чтобы люди, которые в ней работают, могли вас рекомендовать. А дальше эйчары читают резюме и идет стандартный алгоритм перехода из отрасли в отрасль. Там вы уже поймете, куда нужно идти.



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

ДИРЕКТОР ПО ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГУ

Программа для руководителей с опытом в офлайн-маркетинге
и интернет-маркетологов с опытом 1-3 года

[ЗАПИСАТЬСЯ](#)



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

4. 7 СОВЕТОВ ПО ПРОФОРИЕНТАЦИИ



Почти каждый поддерживает миф, что в жизни можно построить одну карьеру. На самом деле за жизнь можно построить 2–3 карьеры в совершенно разных областях. Они никак не будут противоречить друг другу, и это нормально.





СОВЕТ — 1

Если вы успешный юрист и вдруг задумались, что вам надоела карьера, то знайте: ничего страшного не происходит, такие мысли посещают почти каждого.

Поэтому первый совет: **уйдите в отпуск.** Нужно понять, не усталость ли это от большого количества работы. Или же все, предел и пора что-то менять. Если после выхода из отпуска уверены, что не хотите заниматься своей текущей карьерой, то можете заняться другой историей.



СОВЕТ — 2

Не делайте резких движений. Присмотритесь к новым отраслям на текущей работе. Если, конечно, еще нет никакой идеи о новой деятельности. Если же у вас было хобби, которое постепенно начало занимать все больше и больше места в жизни, а сама идея заворожилась, то выбирайте его в качестве новой работы.



СОВЕТ — 3

Если вы не можете определиться с новой отраслью, станьте ментором нескольких стартапов.

В эти команды не надо вкладываться. Но и не стоит рассчитывать, что вы с этого получите деньги. Просто ребятам нужна экспертиза в различных областях, а у вас она есть. Поэтому помогите стартапу и, возможно, поймете, какая отрасль вам интересна, близка и понятна.



СОВЕТ — 4

После того как определитесь с отраслью, надо понять, какие навыки и умения в ней важны.

Найдите максимальное количество людей из этой отрасли и расскажите, что умеете. Они подскажут, нужны ли такие скиллы.



СОВЕТ — 5

А после попросите порекомендовать себя. Чем больше людей вы попросите, тем больше порекомендуют вас и тем раньше начнутся собеседования. Важно понимать, что такой путь (от задумки и до перехода) занимает год-полтора.

Помните: при переходе вы потеряете 20–30 процентов совокупного дохода. К этому стоит относиться стоически. Если вы профессионал и выбрали отрасль правильно, то быстро наверстаете. Как правило, вторая карьера идет быстрее, потому что все возможно карьерные ошибки вы уже совершили.



СОВЕТ — 6

Чтобы переход из отрасли в отрасль прошел безболезненно, я рекомендую **воспользоваться услугами карьерного консультанта.** Мы лучше понимаем, какие специалисты и в какие отрасли сейчас нужны, поэтому подскажем, что можно делать, а чего не стоит.



СОВЕТ — 7

Не путайте хобби и работу. Если вы хотите стать музыкантом или художником, то не бросайте эту работу, а просто выделяйте на хобби больше времени. Да, возможно, вы станете играть по вечерам в барах и в итоге вас найдет продюсер и раскрутит, а после получится бросить остальные занятия. Но не стоит бросать, пока нет гарантий. Оставьте любимое дело как хобби, просто ограничьте рабочее время и структурируйте его. Например, посвящайте хобби всю субботу, воскресенье и отпуск.



Памятка: как найти новую отрасль и построить карьеру.

1

Уйдите в отпуск и поймите, что вы знаете, что делаете.

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





Памятка: как найти новую отрасль и построить карьеру.

2

*Не бросайте все, а присмотритесь к новым
отраслям на текущей работе.*

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





3

Памятка: как найти новую отрасль и построить карьеру.

*Поменторьте стартапы, чтобы понять, какая
отрасль вам ближе.*

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





4

Памятка: как найти новую отрасль и построить карьеру.

*Определитесь, что полезного для новой
отрасли вы можете сделать.*

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





5

Памятка: как найти новую отрасль и построить карьеру.

Попросите порекомендовать себя.

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





Памятка: как найти новую отрасль и построить карьеру.

6

Воспользуйтесь услугами карьерного консультанта — он лучше понимает, что творится в разных отраслях.

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





Памятка: как найти новую отрасль и построить карьеру.

7

Не путайте хобби и работу, не бросайте все ради увлечения.

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

5. КАК ПОНЯТЬ, ЧТО РАБОТОДАТЕТЕЛЬ ВАС НЕДООЦЕНИВАЕТ



Главные признаки

Если вам уже полтора года и больше не поднимали зарплату — вы недооценены.





— Главные признаки

Если при разговоре о зарплате все коллеги или люди, работающие на аналогичной позиции, стыдливо отводят глаза — вы недооценены.





— Главные признаки

Если ваши конкуренты (те, кто работают на аналогичной позиции в других компаниях) не хотят идти на схожую с вашей вакансию в вашей компании — значит, эта вакансия и эта позиция недооценены.





— Главные признаки

Если в результате сокращения сотрудников или реструктуризации на вас навалилось больше 30% новой работы и вам вообще не подняли зарплату — вы недооценены.





— Главные признаки

Если ваш опыт работы больше 5 лет, то сравните свою зарплату с той, что была сразу после института. Если она увеличилась меньше чем на 60%, — вы недооценены.





ЧТО С ЭТИМ ДЕЛАТЬ

1. Просите прибавку к зарплате. Но не используйте доводы «я недооценен, курс доллара вырос, поднимите мне зарплату». Вам откажут.



ЧТО С ЭТИМ ДЕЛАТЬ

2. Расскажите о своих достижениях. Что вы такого сделали, чтобы получить прибавку к зарплате. Если вы работаете в большой компании и начальство от вас находится через несколько уровней, то может банально не знать весь объем работы, который вы выполняете в компании. Достижения в таком случае могут размываться. Поэтому расскажите, что вы делаете, чтобы бизнес рос, чего достигли — в измеримых показателях. Отметьте, что «дела идут в гору, а на мне это никак не отражается».



ЧТО С ЭТИМ ДЕЛАТЬ

3. Можно блефовать и говорить, что у вас есть предложение на большие деньги от другой компании. Но только в том случае, если оно действительно есть. Вы должны быть готовы к тому, что с вами просто попрощаются. И если в этом случае у вас не окажется реального варианта, то вы просто потеряете работу. Поэтому подходите к своему руководителю, если у вас есть офферы с зарплатой такого же уровня или чуть выше.



ЧТО С ЭТИМ ДЕЛАТЬ

4. Сейчас руководители очень тяжело относятся к повышению фиксированной зарплаты. Поэтому говорите на языке бонусов и KPI. Во-первых, спросите, в какой срок вам поднимут зарплату. Не требуйте денег прямо сейчас — возможно, у компании нет такой возможности. Оговорите конкретный срок, но не затягивайте: потерпеть можно от месяца до трех. Обязательно пишите письма с корпоративной почты, чтобы у вас остались доказательства.



ЧТО С ЭТИМ ДЕЛАТЬ

5. Если раньше вы получали 100 000, а хотите 120 000, то предложите 20 000 оформить в виде бонусов за выполнение определенных показателей, которые напрямую влияют на бизнес. Когда начальство понимает, что вы заботитесь об общем деле, получить прибавку проще.



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

6. КАК ПРОСИТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЗАРПЛАТЫ



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

1. Переговоры о зарплате — это сложная история. В условиях кризиса вы не понимаете, оценены вы или недооценены. Вы не понимаете, что происходит. Есть риск, что вы придете говорить о повышении зарплаты, а уйдете уволенным. В кризис размер фонда оплаты труда в компании особенно критичен.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

2. Все компании прикрываются кризисом. Даже те, где кризиса нет. Многие в ответ на просьбу повысить зарплату отмахиваются: «Да ты что, какое повышение, кризис же». На самом деле все не так.



Чтобы понять, стоит ли сейчас торговаться о зарплате, нужно понять, правильно ли вас оценивают. Для этого есть простая методика.





ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

3. Вы заходите на любой рекрутинговый проект, но не в вакансии, а в раздел с резюме. У вас нет прав доступа профессионального HR, так что, скорее всего, вам не покажут имен и контактных данных. Вы либо увидите список резюме, либо исследование зарплат с учетом города.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

4. В ленте вы фильтруете резюме и подбираете специалистов из вашей отрасли с похожим бэкграундом: схожим опытом работы, ключевым параметрам.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

5. Вам нужно посмотреть около 50 таких резюме. Нельзя ограничиваться 3–5, потому что могут попасться неадекватно оценивающие себя люди. Когда вы смотрите 50 резюме, числа выравниваются. Вы понимаете, на какую зарплату претендуют похожие на вас специалисты.

Например, вы получаете вилку от 60 000 до 80 000 рублей.

Анализируете свой опыт и понимаете, к какой части вы ближе. И уже с этим результатом идете торговаться.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

6. Самая главная ошибка: люди торгуются с учетом личных обстоятельств. «У меня родился ребенок», «я взял ипотеку», «вырос курс доллара» — с такими причинами нельзя подходить к работодателю, они не работают. Вам скажут: «Я не просил тебя рожать ребенка и брать ипотеку. А курс доллара у меня тоже увеличился». Так что такие причины — не аргумент.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

7. Вы должны использовать аргументы про бизнес. Возможны две ситуации. Вы просите прибавки к зарплате или торгуетесь при трудоустройстве.

Если вы уже работаете в компании и просите повышения зарплаты, то должны мотивировать свое предложение в числах.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

8. «У меня вдвое увеличился объем работ, потому что сократили сотрудников, а их дела перекинули на меня». Но не просто «увеличился объем», а «в результате я закрываю больше контрактов». Или «я пишу больше статей, в результате цитируемость увеличилась на 20%, а посещаемость — на 10%». То есть говорите, как вы напрямую повлияли на бизнес. Не обязательно в сфере продаж. Но говорить надо в терминах, которые влияют на компанию.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

9. Дальше вы говорите: «Я знаю, что на данный момент в отрасли на моей позиции люди получают от 60 000 до 80 000 рублей. Моя квалификация выше и я полезнее вот этим и этим, так что хотел бы зарплату в 80 000».



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

10. Если вы нанимаетесь, то также используете свой ресерч. Вы говорите: «Я раньше не работал в онлайн-маркетинге, но хочу попробовать себя в этой сфере и готов привносить свой опыт из офлайна. Я знаю, что специалист в этой сфере получает 120 000 рублей в месяц, так что готов начать с 90 000». А дальше вы пытаетесь донести, что часть денег можно перевести в бонусы, основанные на KPI. Их нужно привязывать к вещам, которые напрямую влияют на бизнес.



Практика показывает, что при таком подходе в 80 процентах случаев вы получите повышение зарплаты. Даже в кризис.





6. ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

1. Если же работодатель отказывается повышать зарплату и говорит, что не может себе такое позволить, узнайте, с чем это связано: с экономической ситуацией или с отношением к вам.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

2. Если дело в кризисе, то решите, верите ли вы в компанию. Если не верите, то меняйте работу. Но не хлопайте громко дверью, а ищите новое место, продолжая работу в текущей компании.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАРПЛАТУ НЕ ПОВЫШАЮТ

3. Если верите, то договоритесь об отложенном опционе. В письмах опишите условия: «когда компания выйдет из кризиса, у меня будет опцион в пределах трех лет и новая должность». Так как в договоре не зафиксировать, обязательно добейтесь подтверждения письмом.



Если дело в отношении к вам, то ищите новую работу.

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

7. ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ



**При смене работы вы
находитесь в одном из двух
агрегатных состояний: либо
вы безработный, либо
работаете и собираетесь
менять компанию.**





— СЛУЧАЙ ПЕРВЫЙ: ВЫ — БЕЗРАБОТНЫЙ

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ

1. Ни в коем случае не бросайтесь на первую же работу. Такое действие, скорее всего, следствие истерики, и высок риск, что ничего не получится.



ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ

2. Что же делать? Нужно сесть, взять лист бумаги и четко обозначить, чего вы хотите от новой работы. Список нужно расставить в порядке приоритетности и понимать, чем вы готовы поступиться.

Например: «я хочу зарабатывать не менее 80 000 рублей и хочу работу рядом с домом. Если деньги для меня важнее, я готов поехать. А если важнее не тратить время на дорогу, то я готов получать 60 000.»



ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ

3. Идеально, если совпадут все пожелания. Но так бывает нечасто, поэтому ранжируйте хотелки. Выделите часть пожеланий, которые для вас обязательны. Включите в нее не более трех пунктов. Чем больше основных требований, тем меньше вероятность найти такую работу.



ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ

4. Далее составляйте список компаний, которые соответствуют всем требованиям (на ваш взгляд). Вы находите людей, которые в этих компаниях работают, и узнаете, действительно ли там работается именно так, как вы думаете. Найти нужного человека нетрудно: есть социальные сети, есть друзья. Обязательно найдется кто-то, кто поможет с контактом.



ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ

5. Есть такая вещь, как мифология профессии и компании. Например, человек думает: круто работать в Газпроме! Выходит и понимает: нет, не круто. Или: круто работать в департаменте культуры! Нет, не круто. Вернее, конкретно этому человеку такая работа и компания не подходят.



ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ

6. Узнайте, как в нужную компанию набирают людей. Кто-то принимает на работу через рекрутинговые ресурсы, кто-то по знакомству и рекомендации, а кто-то и вовсе через открытые тендеры. Вы узнаете механизм и пробуете устроиться.



ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ

6. Никогда не зацикливайтесь на одной компании. В вашем листе одновременно должны быть пять и больше компаний. Так вы хеджируете риски. Сейчас не очень много работы. Если вы ориентируетесь на одну компанию и работа нужна срочно, то шанс ее получить невысок.



Поиск работы — это тоже работа.

Приходите подготовленными на собеседование. Узнавайте о компании, в которую пытаетесь устроиться. Высыпайтесь, чтобы ясно мыслить и быстро соображать. Относитесь к поиску работы максимально серьезно.





— СЛУЧАЙ ВТОРОЙ:

**вы собираетесь
менять работу**

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ:





ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ

1. До получения и подписания оффера на текущей работе не говорите, куда вы уходите. Компании дружат между собой, и всякое может быть. Оффер в России не является официальным документом, так что не говорите конкретное название, пока не начнете работать. Вы имеете полное право не называть новую компанию.



ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ

2. Не вводите с собой людей, с которыми раньше работали. Хотя бы первое время. Во-первых, это неэтично. Во-вторых, на старте вы еще не знаете новую компанию и можете наобещать ненужного и не сдержать слово.



ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ

3. Не ругайте бывшего работодателя. Таких не любят.
Сегодня он ругает одну компанию, а завтра другую.



ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ СМЕНЕ РАБОТЫ

4. Не забирайте с работы на новое место базу или клиентов. Нанимающие к такой истории относятся двояко: если вы ушли с базой от кого-то, то после уйдете от нас с нашей же базой.



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

8. ВЫВОДЫ



ЕСЛИ ВЫ БЕЗРАБОТНЫЙ:

1. Не бросайтесь на первую же работу
2. Составьте список пожеланий от новой работы
3. Поговорите с теми, кто работает в компаниях мечты
4. Узнайте механизм набора людей
5. Не зацикливайтесь на одной компании
6. Готовьтесь



ЕСЛИ ВЫ МЕНЯЕТЕ РАБОТУ:

1. Не говорите, куда уходите
2. Не вводите с собой коллег
3. Не ругайте бывшего работодателя
4. Не забирайте на новое место базу или клиентов



Автор:

АЛЁНА

ВЛАДИМИРСКАЯ

Основатель курса «Антирабство»

Задайте вопрос о карьере и
поиске работы ✓





**До 31 декабря 2016 года скидка
на все программы университета
интернет-профессий
«Нетология» 2 000 рублей**

по промокоду: [jobbook](#)



НЕТОЛОГИЯ
центр онлайн-образования

«НЕТОЛОГИЯ»

Присоединяйтесь!



netology.ru/blog



[netology_ru](https://twitter.com/netology_ru)



netology.ru



[netology tv](https://netology.tv)