

Cum îți șantajezi șeful să-ți dea un salariu mai mare

Singura soluție de a obține o mărire salarială în perioada de recesiune este aceea de a-ți șantaja șefii cu oferta salarială primită de la un alt angajator. Unii practică acest joc riscant, spun specialiștii HR, însă metoda nu se aplică decât în cazul specialiștilor și managerilor foarte buni.



"Am întâlnit mai mulți specialiști și manageri care au participat la interviuri de angajare, au primit o ofertă salarială scrisă de la viitorul angajator și au mers cu ea la șefii actuali", spune Daniela Necefor, managing partner al firmei de resurse umane Total Business Solutions.

În negocierea cu șeful direct, angajatul dorit de o altă companie i-a prezentat oferta salarială semnată și stampilată de firma concurentă.

"De regulă, pachetul salarial este cu 30% mai mare decât cel avut în prezent. Uneori, candidatul reușește să obțină o contraofertă financiară de la actualul angajator, care nu vrea să rămână descoperit", explică Necefor.

Potrivit acesteia, situația este mai frecventă în prezent decât în urmă cu câțiva ani. Angajatorii sunt încă dispuși să ofere mai mulți bani pentru specialiști gata pregătiți, productivi din prima zi pe postul respectiv. Oamenii vânați au cel puțin 5 ani de experiență pe poziția în cauză.

Domeniile în care exemplele sunt cele mai numeroase sunt FMCG (industria bunurilor de larg consum) și advertising. Specialiștii HR au întâlnit astfel de cazuri pe poziții de brand manager, key account manager în vânzări și director regional de vânzări.

Riscul la care te expui dacă faci o asemenea manevră, spun specialiștii HR, este acela că angajatorul actual își pierde încrederea în tine și va încerca să-ți găsească un înlocuitor pe termen mediu. Cu alte cuvinte, există pericolul de a-ți pierde jobul dacă "joci la mai multe capete"