

Торгуетесь ли Вы по поводу заработной платы на собеседовании?

Пресс-релиз

Собеседование при приеме на работу, как правило, включает обсуждение размера денежного вознаграждения.

Существующее мнение, что торговаться по поводу зарплаты не стоит, в корне неверно. Как полагают специалисты, торговаться можно и даже нужно, пишет газета «Ведомости».

Компания Profi Online Research опросила граждан Российской Федерации на тему отношения их к повышению заработной платы еще на собеседовании*. Более половины опрошенных все-таки считают, что вначале нужно получить работу, а потом уже обсуждать повышение.

Нужно отметить, что женщины более осторожны, лишь каждая четвертая женщина отстаивает свои интересы на собеседовании, в том числе и заработную плату, 39% мужчин с ними солидарны. (См. Рис. 1)

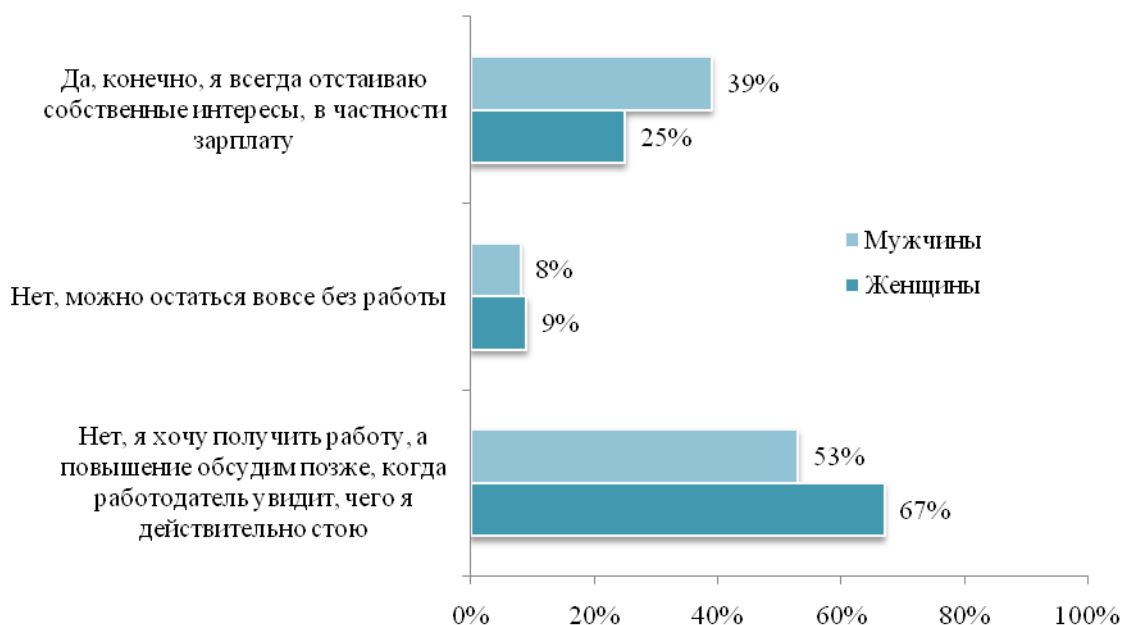


Рис. 1. Торгуетесь ли Вы по поводу зарплаты на собеседовании (распределение в зависимости пола респондентов)?

Каждый десятый россиянин, проживающий в регионе, считает, что если поднимать вопрос повышения зарплаты на собеседовании, то можно остаться вообще без работы.

Москвичи напротив склонны защищать свою позицию относительно денежного вопроса. Это обуславливается тем, что жизнь в столице намного дороже, чем в регионах. И традиционно в Москве больше возможностей для реализации своих профессиональных навыков, скорее всего у соискателя в Москве всегда есть на примете несколько организаций, вследствие чего он может диктовать свои условия.

Так же москвичи оказались смелее и самоувереннее. 56% отметивших, что недовольны своей заработной платой, собираются попросить о повышении в ближайшее время, считая, что жизнь дорожает, и заработная плата не оправдывает затраченных усилий, а также не приносит моральное

* Данные представлены на основе исследования «Торгуетесь ли Вы по поводу заработной платы на собеседовании?», которое проходило в апреле 2011 года. Общая выборка 1500. Возраст участников от 18 до 55 лет. Исследование проводилось методом интерактивного опроса среди респондентов онлайн панели компании Profi Online Research. География – Москва и регионы.

и материальное удовлетворение. 49% жителей регионов собираются рискнуть и также попросить о повышении. (См. Рис. 2)

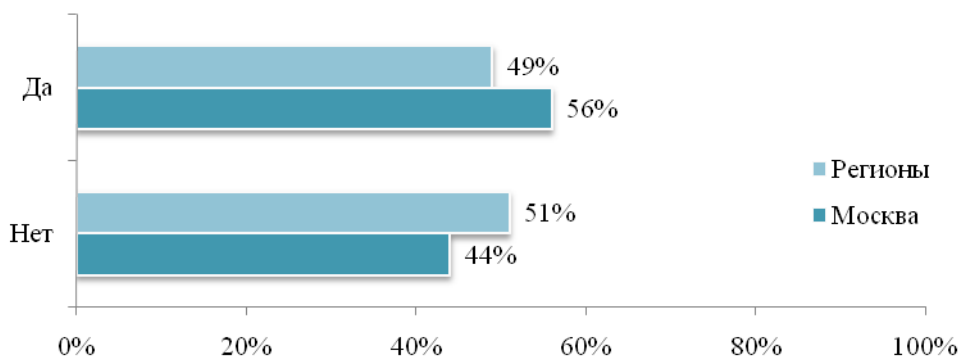


Рис. 2. Собираетесь ли Вы в ближайшее время попросить о повышении (распределение в зависимости от пола респондентов)?

Эксперты компании Profi Online Research выяснили, почему же россияне боятся просить о повышении. Главная причина, на которую указали респонденты – недостаточно долгий срок работы в компании. В связи с этим возникает большой риск быть непонятым со стороны руководства, что может далее пагубно сказаться на карьерном росте. Каждый седьмой опрошенный отметил, что начальник должен сам отметить вклад и повысить заработную плату. Так же вне зависимости от половой принадлежности наши соотечественники считают, что пока не заслужили повышения, опасаются, что в случае отказа придется искать новую работу. Интересно отметить, что больше представителей мужского пола, чем женского, считают, что просить бесполезно, так как все равно не повысят (14% против 11%). А еще сильная половина оказалась скромнее прекрасных дам и лишней раз не хочет привлекать к себе внимание. (См. Рис. 3)

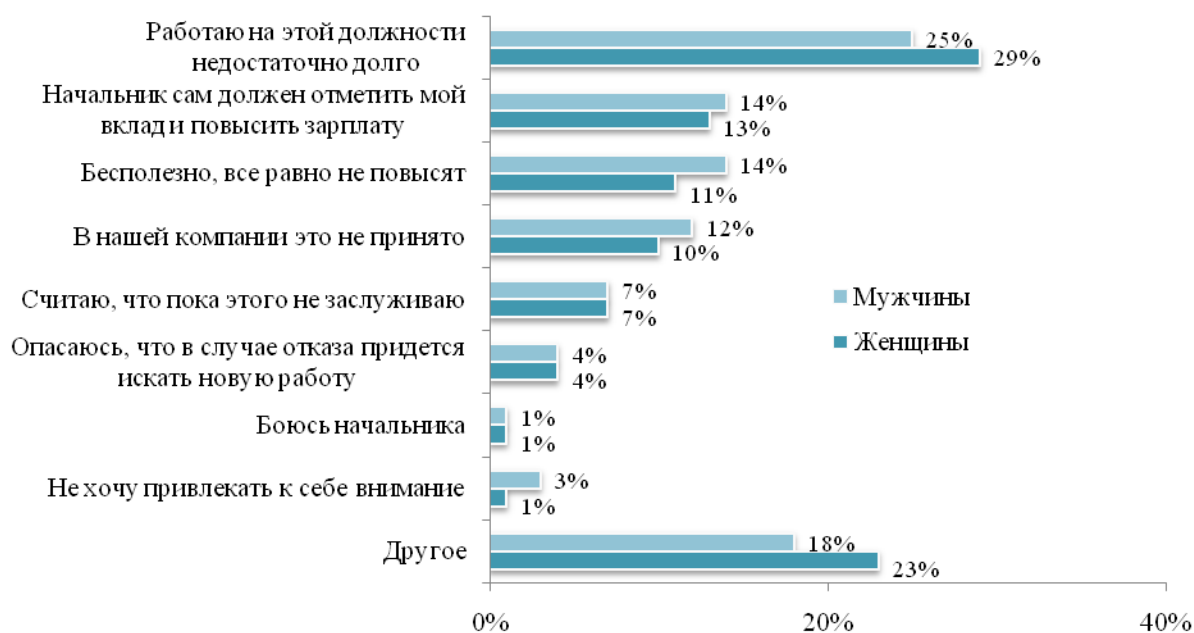


Рис. 3. Что Вам мешает попросить о повышении зарплаты (распределение в зависимости от пола респондентов)?

Как известно, много денег не бывает, поэтому сколько бы не получал человек, рано или поздно ему захочется большего, тем более цены в нашей стране растут с небывалой скоростью.

Информация о компании:

Компания [Profiresearch](http://Profiresearch.ru) работает с 2006 года, специализируется на проведении маркетинговых исследований, основанных на передовых Интернет-технологиях. На данный момент Online-панель компании насчитывает более 198 000 респондентов.

По вопросам информационного сотрудничества и за дополнительной информацией обращайтесь к Парастаевой Елене – тел.: (495) 938 20 26, elena.parastaeva@profiresearch.ru