

Oferta: Wiedzieć, co zaakceptować

Gratulacje! Masz ofertę pracy w zakresie analityki danych. To duże osiągnięcie i zdecydowanie powinieneś poświęcić trochę czasu na jego delektowanie się. W ciągu ostatnich miesięcy, a nawet lat wykonałeś dużo pracy, aby dojść do tego punktu. Ta część pomoże Ci odpowiedzieć i zdecydować o otrzymywanych ofertach. Nawet jeśli prawdopodobnie jesteś naprawdę podekscytowany, nie powinieneś od razu mówić „Tak! Kiedy mogę zacząć?” kiedy otrzymasz ofertę. Wszystkie zadania związane z nauką o danych nie są sobie równe. Byłeś wybiórczy w miejscu, w którym aplikowałeś, ale być może dowiedziałeś się podczas rozmowy kwalifikacyjnej o rzeczach, które wzbudziły wątpliwości. Lub masz świadczenie, które jest dla Ciebie trudnym wymogiem, takie jak dobre ubezpieczenie zdrowotne dla Twojej rodziny, i musisz przejrzeć szczegóły oferty. Nawet jeśli masz pewność, że chcesz skorzystać z oferty, nadal nie powinieneś od razu mówić „tak”: chcesz negocjować! Czas, w którym masz ofertę, ale jeszcze jej nie przyjąłeś, to czas, w którym masz najwięcej władzy. Teraz, gdy ten pracodawca w końcu znalazł kogoś, kogo jest podekscytowany (ty!), firma chce cię zamknąć. Rekrutacja jest bardzo kosztowna; ocenianie kandydatów i przeprowadzanie z nimi wywiadów zajmuje dużo czasu działowi kadr i zespołowi ds. analizy danych, a każdy tydzień bez nowego pracownika to tydzień, w którym firma nie korzysta z pracy tej (hipotetycznej) osoby. Skorzystaj z okazji, aby zapytać o to, co jest dla Ciebie ważne, czy jest to wyższa pensja, praca z domu raz w tygodniu, czy wyższy budżet na uczestnictwo w konferencjach.

Proces

Ogólnie proces składania ofert przebiega mniej więcej tak:

1. Firma informuje, że nadchodzi oferta. Chce, abyś jak najszybciej dowiedział się o ofercie, abyś nie zaakceptował najpierw oferty innej firmy.
2. Firma składa ofertę. Poprzez e-mail lub telefon (a następnie e-mail) firma poinformuje Cię o szczegółach wynagrodzenia, dacie rozpoczęcia pracy i innych rzeczach niezbędnych do podjęcia decyzji. Zwykle podaje również datę, do której musisz zaakceptować lub odrzucić ofertę.
3. Dajesz wstępną odpowiedź. Jak omówiono później, o ile nie masz absolutnej pewności, że nie chcesz podjąć pracy, zalecamy wyrażenie entuzjazmu i poproszenie o kilka dni do tygodnia na przemyślenie oferty, zamiast natychmiastowego wyrażania zgody. Po kolejnej rozmowie z firmą rozpoczniesz proces negocjacji.
4. Negocjuj najlepszą ofertę, jaką możesz otrzymać. Możesz otrzymać odpowiedź natychmiast podczas negocjacji, ale często firma będzie potrzebować trochę czasu, aby poinformować Cię, czy może zaoferować lepszą ofertę.
5. Zdecyduj, czy oferta jest dla Ciebie wystarczająco dobra i podejmij ostateczną decyzję.

Otrzymanie oferty

Otrzymany telefon lub e-mail z ofertą jest zwykle od kierownika ds. rekrutacji, rekrutera lub osoby z działu zasobów ludzkich, z którą współpracujesz. Z kimkolwiek masz do czynienia w tym momencie, twoja odpowiedź powinna być taka sama. Zacznij od powiedzenia, jak bardzo jesteś szczęśliwy i podekscytowany tą ofertą. Jeśli nie będziesz entuzjastycznie nastawiony do pracy tam, firma będzie się martwić, że nawet jeśli przyjmiesz ofertę, nie zostaniesz tam długo i nie wniesiesz swojej najlepszej pracy.

KIEDY JESTEŚ BARDZO ROZAROWANY

Chociaż generalnie zalecamy poczekanie z rozpoczęciem negocjacji, dopóki nie uzyskasz wszystkich szczegółów na piśmie i będziesz miał kilka dni na przemyślenie, jeśli oferta Cię bardzo rozczarowała, prawdopodobnie zechcesz zacząć omawiać ten fakt. Załóżmy, że pensja jest o 25% niższa niż oczekiwałeś. Możesz zacząć od powiedzenia czegoś takiego: „Dziękuję bardzo. Jestem bardzo podekscytowany tą szansą i pracą, którą będę wykonywał w firmie Z. Ale chcę być szczery, że wynagrodzenie jest sporo niższe niż się spodziewałem. Wiem, że w Warszawie stawka rynkowa dla kogoś takiego jak ja, z tytułem magistra i pięcioletnim doświadczeniem, mieści się w przedziale od X do Y. Co możemy zrobić, aby oferta była bardziej zgodna z tym zakresem?” Możesz również użyć wyższej konkurencyjnej oferty lub wyższej aktualnej pensji jako powodu, aby poprosić o więcej. Zarezerwuj tę taktykę do wykorzystania, gdy wynagrodzenie skłoniłoby Cię do natychmiastowego odrzucenia pracy, a nie do pracy, którą byś podjął, ale chcesz wynegocjować 5% wyższą pensję. Uzyskanie 20% więcej może być niemożliwe, bez względu na to, jak dobrym jesteś negocjatorem lub kandydatem, i lepiej dowiedzieć się o tym wcześniej niż później.

Firma powinna poinformować Cię, że szczegóły otrzymasz w wiadomości e-mail, a jeśli nie, powinieneś o to poprosić. Ta prośba służy dwóm celom:

- * Możesz usiąść i poświęcić czas na przeczytanie wszystkiego i rozważenie całego pakietu, bez gorączkowego robienia notatek podczas rozmowy telefonicznej i próby późniejszego rozszyfrowania swojego pisma odręcznego.

- * Nigdy nie należy uważać oferty za oficjalną, dopóki nie zostanie sporządzona na piśmie. Przez większość czasu nie będziesz miał problemu, ale nie chcesz mieć nieporozumienia przez telefon i pomyśleć, że przyjąłeś określoną pensję i pakiet świadczeń, a później dowiedzieć się, że tak nie jest.

Otrzymana oferta powinna zawierać tytuł, wynagrodzenie, wszelkie oferowane opcje lub akcje oraz pakiet świadczeń. Jeśli nie zawiera informacji, których potrzebujesz, takich jak pełne wyjaśnienie świadczeń ubezpieczenia zdrowotnego, możesz również o to poprosić. Na koniec powinieneś mieć określone okno czasowe, w którym możesz zaakceptować ofertę. Okno czasowe powinno wynosić co najmniej tydzień; jeśli jest mniej, poproś o tydzień. Najlepiej jest być pewnym siebie i powiedzieć: „Potrzebuję kilku dni, żeby to rozważyć”. Jeśli nie możesz być tak solidny w swoich przekonaniach, jest to świetny czas, aby omówić sytuację z kimś innym, takim jak partner, członek rodziny lub szczęśliwa złota rybka. Pomaga mieć zewnętrznego decydenta i ograniczenie. W ten sposób rekruter lub menedżer wie, że nie może po prostu wywierać na ciebie presji na miejscu. Czasami firmy dają Ci „eksplodującą” ofertę, co oznacza, że musisz odpowiedzieć w mniej niż tydzień; w przeciwnym razie oferta zostanie wycofana. Termin nigdy nie powinien nastąpić tak szybko, jak trzeba odpowiedzieć w tej pierwszej rozmowie telefonicznej, ale może to być zaledwie 24 godziny później. Zwykle możesz przesunąć termin do tyłu, mówiąc coś w stylu: „Wiem, że oboje chcemy, aby to świetnie pasowało. Wybór kolejnej firmy to poważna decyzja i potrzebuję tygodnia, aby ją dokładnie przemyśleć”. W najgorszym przypadku firma z jakiegoś powodu odmówi oczekiwania na pełną ocenę oferty. Jeśli znajdziesz się w takiej sytuacji, to wielka czerwona flaga. Firma, która nie chce szanować Twoich potrzeb w tym obszarze, to firma, która nie szanuje Twoich potrzeb w innych obszarach. Dając Ci małe okno czasowe, firma wie, że wywiera na Ciebie presję na szybkie działanie, co powoduje większy niepokój i może prowadzić do podjęcia złej decyzji. Chociaż wiele osób ubiega się o pracę w zakresie analityki danych, firmy wciąż mają trudności ze znalezieniem osób, które pasują do siebie, więc w firmie, która traktuje kandydatów w ten sposób, dzieje się coś dziwnego. Jeśli rozmawiasz z innymi firmami, poinformuj te firmy, że otrzymałeś ofertę i kiedy musisz odpowiedzieć. Jeśli jesteś w ostatniej rundzie rozmów kwalifikacyjnych, te firmy mogą być w stanie przyspieszyć proces, aby móc otrzymać ofertę, zanim będziesz musiał zdecydować się na aktualną ofertę. Aktualizowanie innych firm po otrzymaniu kolejnej oferty jest całkowicie normalne; docenią to. Kiedy docierasz do nich, powtórz, jak

bardzo jesteś podekscytowany nimi i pracą, którą tam wykonasz. Niektóre firmy mogą nie być w stanie nic zrobić, ale przynajmniej dasz im szansę. Ponownie, ponieważ firmy często mają trudności ze znalezieniem analityków danych do zatrudnienia, jeśli znajdą kogoś, kogo lubią, zazwyczaj mogą działać szybko

Negocjacja

Wiele osób nienawidzi negocjowania ofert pracy. Jednym z powodów jest to, że jest postrzegana jako gra o sumie zerowej: jeśli zyskasz, oni przegrają. Innym powodem jest to, że czujesz się samolubny i chciwy, zwłaszcza jeśli oferta jest lepsza niż twoja obecna praca. Łatwo jest spojrzeć na sytuację i nie czuć, że zasługujesz na więcej pieniędzy niż początkowo oferuje firma i że masz szczęście, że w ogóle masz jakąkolwiek ofertę. Ale kiedy jesteś w tej sytuacji, jesteś winien sobie, aby zrobić wszystko, co w Twojej mocy, aby zmaksymalizować swoją ofertę. Ty tak, jesteś osobą, która najlepiej nadaje się do tej pracy. Wszyscy mamy do czynienia z syndromem oszusta, ale firma widzi w tobie to, czego chce do tej pracy. Jak wspomnieliśmy na początku rozdziału, w tej chwili masz najsilniejszą pozycję do negocjacji. A firmy oczekują od Ciebie negocjacji! Chcesz być przygotowany. Odpowiednie wynagrodzenie nie jest związane z tym, co zarobiłeś wcześniej lub co firma może początkowo zaoferować; zamiast tego zależy to od tego, co firmy oferują osobom z Twoim zestawem umiejętności. Upewnij się, że zarabiasz tyle samo, co Twoi rówieśnicy, że całkowite wynagrodzenie odpowiada Twoim oczekiwaniom i otrzymujesz korzyści, które są dla Ciebie najważniejsze. Masz szansę zarobić 5% swojej pensji podczas pięciominutowej rozmowy telefonicznej; możesz wytrzymać dyskomfort przez tak długi czas. Potrzeba negocjacji jest szczególnie silna w nauce o danych, która ma ogromne różnice w wynagrodzeniach. Ponieważ dziedzina jest tak nowa i ponieważ wiele rodzajów ról należy do nauki o danych, nie ma jasnych standardów dotyczących tego, co ludzie tworzą. Dwie osoby, które mają ten sam zestaw umiejętności, mogą mieć bardzo różne pensje, gdy jedna osoba nazywa siebie naukowcem danych, a druga inżynierem uczenia maszynowego. Te różnice w zarobkach pogłębiają się, gdy ludzie przenoszą się do nowych, lepiej płatnych miejsc pracy. W tym momencie istnieje niewielka korelacja między kwotą, którą zarabia dana osoba, a kwalifikacjami i umiejętnościami tej osoby.

Co jest do negocjacji?

Pierwszą rzeczą, o której myśli wiele osób negocjując ofertę pracy, jest wynagrodzenie. Zanim dotrzesz do ostatnich rund wywiadów, powinieneś zbadać pensje nie tylko dla naukowców zajmujących się danymi w ogóle, ale także dla tej branży, miasta, w którym znajduje się firma, i konkretnej firmy, jeśli już ma analityków danych. Chociaż oferta może być dużym skokiem wynagrodzenia, pamiętaj, że chcesz zarabiać podobnie jak Twoi rówieśnicy w nowej firmie. Nie masz obowiązku informowania firmy o swoim aktualnym wynagrodzeniu podczas rozmowy kwalifikacyjnej, a w niektórych miastach i stanach firmy nie mogą o to pytać. Jeśli przejdziesz do Glassdoor i stwierdzisz, że przeciętny analityk danych zarabia dwa razy więcej niż ty, to świetnie. Podczas rozmowy kwalifikacyjnej, jeśli zostaniesz zapytany o to, ile obecnie zarabiasz lub jakie są Twoje oczekiwania płacowe, staraj się unikać udzielania odpowiedzi, ponieważ możesz ryzykować otrzymanie niższej oferty, ponieważ firma będzie wiedziała, że może spełnić Twoje oczekiwania. Możesz spróbować odpowiedzieć „W tej chwili jestem bardziej skoncentrowany na znalezieniu stanowiska, które będzie dobrze pasować do moich umiejętności i doświadczenia. Jestem pewien, że jeśli znajdziemy wzajemne dopasowanie, możemy dojść do porozumienia w sprawie całościowego pakietu kompensacyjnego.” Jeśli dana osoba ciągle na ciebie naciska, na przykład mówiąc, że musi wiedzieć, aby upewnić się, że nie będziesz oczekiwać czegoś poza oferowanym zakresem, możesz odpowiedzieć: „Rozumiem, że chcesz się upewnić, że moje oczekiwania pasują do twojego przedziału wynagrodzenia. Jaki jest twój zasięg na tej pozycji? Możesz także powiedzieć: „Muszę zadać kilka dodatkowych pytań [kierownika rekrutującego/starszego naukowca ds. danych/każdej osoby, z którą będziesz mieć kontakt, z którą w tej chwili nie rozmawiasz],

aby uzyskać lepsze wyobrażenie o tym, z czym wiąże się stanowisko, zanim będę mógł przedstawić realistyczne oczekiwanie. Jeśli osoba odmawia podania zakresu i nie pójdzie naprzód, jeśli nie podasz liczby, to zły znak. Jeśli koniecznie musisz udzielić odpowiedzi, ponieważ kochasz firmę i wielokrotnie próbowałeś się odwrócić, powiedz coś takiego: „Chociaż z pewnością jestem elastyczny, w zależności od ogólnego pakietu, wiem z moich badań, że od X do Y to standard dla kogoś z moim doświadczeniem i wykształceniem.”

Caitlin Hudon: O zespole oszusta

Dokonywanie wielkich zmian w karierze to czas, w którym wiele osób - nawet doświadczonych, starszych naukowców zajmujących się danymi! - odczuwa ból związany z syndromem oszusta. Syndrom oszusta to poczucie zwątpienia w swoje osiągnięcia i obawa, że zostaniesz zdemaskowany jako oszust. W szczególności negocjowanie wynagrodzenia jest trudne: jest to sytuacja o wysoką stawkę i dosłowne ćwiczenie w określaniu swojej wartości. Twoje odczucia dotyczące własnej wartości prawie na pewno będą miały wpływ na podejmowanie decyzji, więc ważne jest, aby zwalczać uczucia syndromu oszusta, aby móc być obiektywnym i asertywnym we wszystkim, co wnosisz do stołu. Zespół oszusta jest szczególnie powszechny w nauce o danych. W zależności od tego, kogo zapytasz, analityk danych jest kombinacją analityka/statystyka/inżyniera/profesjonalisty w zakresie uczenia maszynowego/wizualizatora/specjalisty od baz danych/eksperta biznesowego, z których każdy stanowi głęboką pozycję samą w sobie. Jest to również stale rozwijająca się dziedzina, w której może być duża presja, aby pozostać na szczycie nowych technologii. Więc kiedy to sprowadzimy, ludzie z różnych środowisk przychodzą do nowej dziedziny z wieloma zastosowaniami, których granice nie są jasno określone (co powoduje nieuniknione luki w ich wiedzy na temat tej dziedziny jako całości) i gdzie zmienia się technologia szybciej niż jedna osoba może nadążyć. Jeśli jedna osoba musi się z tym borykać, to dlatego, że tak jest! To prowadzi nas do mojego podejścia do walki z syndromem oszusta, które polega na skupieniu się na moim wyjątkowym doświadczeniu i tym, jak czyni mnie wyjątkowym, a nie na porównywaniu się z niemożliwym do osiągnięcia ideałem naukowca danych. Aby się tam dostać, zaakceptowałem, że nigdy nie będę w stanie nauczyć się wszystkiego, co trzeba wiedzieć w nauce o danych – nigdy nie poznam każdego algorytmu, każdej technologii, każdego fajnego pakietu, a nawet każdego języka – i to jest w porządku. (Wspaniałą rzeczą w byciu w tak zróżnicowanej, rozwijającej się dziedzinie jest to, że nikt nie będzie wiedział o tych wszystkich rzeczach – i to też jest w porządku!) Co więcej, ty i ja wiemy rzeczy i mamy doświadczenie, którego inni nie wiedzą. Wiedza i doświadczenie, które posiadasz, pokrywają się z innymi, a także odróżniają Cię od innych, ale nie są podzbiorem innych. Skoncentruj się na własnym wyjątkowym doświadczeniu. W końcu musiałeś na to zapracować i ważne jest, aby pamiętać, że odróżnia cię to od innych analityków danych. Kiedy jesteś w trakcie negocjacji płacowych, jeśli napotkasz swój własny syndrom oszusta, poświęć chwilę, aby pomyśleć o wszystkich umiejętnościach, których się nauczyłeś, problemach, które rozwiązałeś i wszystkich wspaniałych zasoby, które wniesiesz do swojego przyszłego zespołu. Twoje doświadczenie jest cenne i powinieneś za nie uczciwie zapłacić. Nie bój się prosić o to, na co zasługujesz.

Nie powinieneś czuć się źle, prosząc o zapłatę za to, co uważasz za rozsądne. To, co uważasz za rozsądne, nie powinno być definiowane przez to, co zrobiłeś wcześniej – tylko to, co chcesz zrobić na nowej pozycji. Firmy często oferują niższą kwotę, przewidując że będziesz negocjować do kwoty, którą spodziewają się zapłacić nowemu zatrudnieniu, więc bardzo często otrzymujesz co najmniej 5% podwyżki. Ale możesz negocjować znacznie więcej niż wynagrodzenie. Po pierwsze, istnieją inne bezpośrednie korzyści pieniężne, takie jak premia za podpisanie umowy, dodatek za przeprowadzkę i akcje. Premia za podpisanie umowy jest łatwiejsza dla firmy niż taka sama podwyżka wynagrodzenia, ponieważ jest to rzecz jednorazowa. To samo dotyczy dodatku na przeprowadzkę; jeśli będziesz się przeprowadzać, zapytaj o politykę relokacji firmy. Jeśli firma jest duża, prawdopodobnie istnieje

standardowy pakiet relokacyjny, który może nawet współpracować z konkretną firmą przeprowadzkową, aby pomóc. Nawet małe firmy mogą być w stanie coś Ci dać; niekoniecznie dowiesz się, chyba że poprosisz. Ale możesz pójść jeszcze szerzej. Wróć do tego, o czym myślałeś w procesie poszukiwania pracy. Co jest dla Ciebie ważne? Niektóre rzeczy są trudne do wynegocjowania; na przykład opcje opieki zdrowotnej i dopasowanie 401(k) są często ustalane przez zasoby ludzkie i są standardowe dla wszystkich w danej roli. Chcesz wziąć pod uwagę te kwestie na wcześniejszym etapie procesu, wybierając miejsce aplikowania i rozmowy kwalifikacyjnej. W przypadku firm, które nie rozpoczynają działalności, zazwyczaj można znaleźć recenzje pracowników na Glassdoor, które zawierają informacje o korzyściach. Ale jest wiele rzeczy, o które możesz teraz poprosić, na przykład

- * Elastyczny lub zdalny harmonogram pracy

- * Wcześniejszy przegląd (sześć miesięcy w porównaniu z rokiem), który może przyspieszyć podwyżkę

- * Korzyści edukacyjne

- * Budżet na wyjazdy na konferencje

Kiedy to zrobisz, pamiętaj o ograniczeniach organizacji. Na przykład organizacje non-profit prawdopodobnie nie będą miały dużo miejsca na negocjowanie wynagrodzenia, ale mogą być elastyczne w zakresie godzin lub wakacji. Firma, której zespół danych jest już rozproszony, z większym prawdopodobieństwem pozwoli ci pracować z domu kilka dni w miesiącu niż firma, w której wszyscy znajdują się w tym samym biurze. Upewnij się, że to, o co prosisz, jest na piśmie i honorowane. Nie chcesz negocjować wcześniejszej oceny i nigdy jej nie otrzymać po przybyciu do pracy. Należy również pamiętać, że tego rodzaju negocjacje pozapłatowe mogą wprowadzać korekty tylko na marginesie. Jeśli wynagrodzenie jest znacznie poniżej tego, czego chcesz, nie ma możliwości, aby te zmiany mogły sprawić, że oferta będzie akceptowalna.

Ile możesz negocjować

Twoja najlepsza dźwignia negocjacyjna to konkurencyjna oferta. Konkurencyjna oferta informuje firmę, że istnieje rynek na Twoje usługi po wyższej cenie i że masz inne miejsce do odwiedzenia. Jeśli trafisz na dwie oferty, najlepiej wypowiedzieć się w ten sposób: „Wolałbym z tobą pracować, ale firma ABC oferuje mi znacznie więcej. Czy możesz to dopasować? Nie kłam; jeśli spróbujesz powiedzieć to obu firmom, łatwo może wrócić i cię prześladować. Kolejną dźwignią, którą masz, jest Twoja obecna praca. Większość firm wie, że nie chcesz obniżyć wynagrodzenia. Jeśli jesteś stosunkowo zadowolony lub masz lepsze korzyści w swojej firmie, skorzystaj z tej dźwigni. Nawet jeśli oferta ma wyższą pensję, pamiętaj, aby obliczyć również wartość, jaką uzyskasz ze swoich świadczeń. Załóżmy, że Twój obecny pracodawca oferuje 3% dopasowania 401(k), a oferent nie oferuje żadnego. To dopasowanie skutecznie podnosi twoją pensję o 3% w porównaniu z tym, co oferuje nowa firma. A może Twoja firma płaci Ci pełne składki na ubezpieczenie zdrowotne, podczas gdy w firmie oferującej musiałbyś płacić 200 USD miesięcznie na ubezpieczenie zdrowotne dla Twojej rodziny. Ten fakt może być szczególnie pomocny, jeśli przechodzisz do nauki o danych z gorzej płatnej dziedziny, więc twoja pensja znacznie wzrośnie, ale stracisz korzyści, które otrzymujesz w swojej obecnej pracy. Możesz podać te punkty jako powody, dla których prosisz o wyższą pensję. Przywiązując wagę do swoich umiejętności, zastanów się, jak wyjątkowo Twoje doświadczenie pasuje do nowej pracy. Niekoniecznie musisz być doświadczonym naukowcem zajmującym się danymi. Byłoby wspaniale, gdybyś był jedną z trzech osób, które w tym roku zdobyły doktorat ze sztucznej inteligencji w UJ. Ale załóżmy, że Twoja oferta dotyczy analityka danych, który pomaga sprzedaży i że kiedyś byłeś w sprzedaży. Posiadanie wiedzy o tej dziedzinie jest ogromną zaletą, której nawet bardziej doświadczeni analitycy danych mogą nie być w stanie wniesić na stanowisko. Im bardziej wydaje się, że stanowisko zostało zaprojektowane dla Ciebie, gdy zobaczyłeś

ogłoszenie o pracy, tym większą prawdopodobnie będziesz mieć. Czasami rozpoznanie pełnego obrazu oferty pracy może być trudne. Jeśli na przykład musisz się przeprowadzić, powinieneś rozważyć koszty przeprowadzki, a także zmiany w kosztach utrzymania. Wynagrodzenie w wysokości 90 000 dolarów w Houston pójdzie znacznie dalej niż pensja 95 000 dolarów w Nowym Jorku. Zbierz wszystkie dodatkowe korzyści. Rzeczy takie jak dobry plan opieki zdrowotnej lub dopasowanie 401(k) mogą być warte tysiące lub dziesiątki tysięcy dolarów. Ogólnie rzecz biorąc, nie trać z oczu lasu dla drzewa wynagrodzeń. Jeśli negocjowałeś i dostałeś wszystko, o co prosiłeś, firma oczekuje, że to zaakceptujesz! Powinieneś rozpocząć proces negocjacji tylko wtedy, gdy przyjmiesz ofertę po spełnieniu wszystkich warunków. W przeciwnym razie po co się męczyć? Jednym z powodów może być to, że masz inną ofertę, którą naprawdę chcesz przyjąć, a im lepsza jest ta oferta, tym więcej możesz negocjować. Ta taktyka jest jednak niezwykle ryzykowna i chcesz uważać na ewentualne spalanie mostów. Nawet jeśli nigdy nie pracujesz w firmie, której używasz jako dźwigni, pracownicy, którzy przeprowadzili z Tobą wywiad lub złożyli Twoją ofertę, mogą pamiętać. Bardzo rzadko zdarza się, aby firma wycofała ofertę, ponieważ negocjowałeś. Jeśli tak, to znak, że zdecydowanie nie chcesz tam pracować. To całkowicie normalne, aby negocjować z szacunkiem; odrzucenie kandydata z tego powodu to wielka czerwona flaga. Potraktuj to jako unikniętą złą sytuację.

Taktyki negocjacyjne

Teraz, gdy omówiliśmy ogólny obraz, omówimy kilka konkretnych wskazówek negocjacyjnych:

- * Pamiętaj, aby zacząć od pokazania, że jesteś wdzięczny i podekscytowany. Mamy nadzieję, że jesteście oboje! Chcesz, aby firma czuła, że jesteś po jej stronie i pracujesz razem, aby znaleźć rozwiązanie. Brak poczucia, że pracujesz razem, to czerwona flaga przeciwko pracy tam.
- * Być przygotowanym. Przed rozmową telefoniczną przygotuj notatki o tym, co dokładnie chcesz zmienić w ofercie i jakie całkowite wynagrodzenie chcesz. W ferworze chwili niezwykle łatwo jest wyrzucić z siebie mniejszą liczbę, niż chciałbyś, aby druga osoba była w tym momencie szczęśliwa. Posiadanie notatek pomaga uniknąć takiej sytuacji.
- * Posłuchaj, co mówi osoba po drugiej stronie. Jeśli podkreślają, że nie negocjują wynagrodzenia, ale wynagrodzenie jest dla Ciebie ważne, zapytaj o więcej opcji lub premię za podpisanie umowy. Staraj się z nimi współpracować, aby znaleźć rozwiązanie, zamiast pozostawać bez ruchu na swojej pozycji. Chociaż negocjacje mogą wydawać się grą o sumie zerowej, nie musi tak być! Coś bardzo ważnego dla Ciebie może nie być tak ważne dla firmy, na przykład, więc jest to łatwe dla firmy dawać. Pamiętaj, że firma chce, abyś był nastawiony na sukces i szczęśliwy w swojej roli.
- * Nie wydaje się, że skupiasz się tylko na pieniądzu (nawet jeśli jesteś). Taka postawa może się źle skończyć. Chcesz pokazać, że motywuje Cię praca, którą będziesz wykonywać, misja firmy i nowi współpracownicy. Wygląda na to, że jesteś w tym tylko dla pieniędzy, może pozostawić zły smak w ustach rekrutera i bardziej prawdopodobne jest, że będą się martwić, że wykorzystasz szansę na odejście za wyższą pensję.
- * Staraj się skupiać na społeczności. Zamiast mówić „Naprawdę potrzebuję więcej opcji”, powiedz na przykład „Jestem bardzo podekscytowany długoterminowymi perspektywami rozwoju Twojej firmy i tym, jak mogę pomóc Ci odnieść sukces. Dlatego jestem zainteresowany jeszcze większymi inwestycjami dzięki dodatkowym opcjom”.
- * Spakuj swoje pragnienia razem, zamiast iść punkt po punkcie. W ten sposób rekruter uzyska pełny obraz tego, czego chcesz, zamiast czuć, że za każdym razem, gdy rozwiążecie problem, może pojawić się inny. Biorąc to pod uwagę, możesz powstrzymać substytuty, które chcesz zaakceptować. Możesz

poprosić o wyższą pensję, więcej opcji i możliwość pracy z domu jeden dzień w tygodniu, ale jeśli firma nie może wypłacić wynagrodzenia, możesz zamiast tego poprosić o premię za podpisanie umowy. Jeśli to możliwe, wypisz też, jak ważny jest dla ciebie każdy przedmiot.

* Unikaj samooceny. Czytałeś wcześniej w tym rozdziale część o tym, jaki jesteś wspaniały? Przeczytaj to ponownie. Nie podcinaj się, mówiąc coś w stylu „Wiem, że nie pracowałem wcześniej jako analityk danych” lub „Wiem, że nie mam doktoratu, ale. . .”. Masz dokładnie to, czego szuka firma, inaczej nie złożyłaby Ci oferty!

W wielu artykułach i książkach można znaleźć o wiele więcej porad i badań na temat tego, jak skutecznie negocjować, a w dodatku podzieliliśmy się niektórymi z naszych ulubionych.

NEGOCJACJE JAKO KOBIETA

Przez pewien czas powszechna teoria badawcza głosiła, że „kobiety nie pytają”. Ta teoria była jednym z proponowanych powodów, dla których kobiety zarabiają mniej niż mężczyźni: utrzymuje, że kobiety nie negocjują ofert pracy ani nie proszą o podwyżki. Ostatnie badania wykazały jednak, że przynajmniej w niektórych dziedzinach kobiety negocjują tyle samo, co mężczyźni; są po prostu mniej prawdopodobne, że odniosą sukces. Niestety istnieje pewna stronniczość. Niektóre z taktyk, które omawiamy w tej sekcji, takie jak skupienie się na wspólnocie (na przykład używanie my zamiast ja), są szczególnie korzystne dla kobiet.

Jak wybrać pomiędzy dwiema „dobrymi” ofertami pracy

Otrzymanie dwóch (lub więcej!) dobrych ofert to wielki problem! Ale nadal musisz dokonać wyboru. Oczywiście posiadanie wielu ofert nie zawsze prowadzi do tego problemu. Czasami wolisz jedną pracę o wiele bardziej, że decyzja jest łatwa. Ale co zrobić, jeśli tak nie jest? Pierwszym krokiem jest powrót do - Negocjuj! Jeśli naprawdę lubisz jedną firmę bardziej niż drugą, ale jest dla ciebie jakiś przełom, sprawdź, czy firma może zmienić tę sytuację. Bądź szczerzy w kwestii tego, czego szukasz. Jak wspomniano wcześniej, ta konkurencyjna oferta jest świetną dźwignią i zwiększa prawdopodobieństwo uzyskania tego, czego szukasz. Następnie możesz poprosić o ponowne spotkanie z kierownikiem ds. rekrutacji lub potencjalnymi współpracownikami, aby zebrać więcej informacji. Może nie pytałeś o średnią liczbę spotkań w tygodniu, z iloma zespołami będziesz pracował, jak priorytety są prośby, ani o cokolwiek innego, co mogłoby pomóc w ocenie, czy ta firma jest miejscem, w którym lubisz pracujący. Patrząc na ofertę, rozważ długoterminową perspektywę. Możesz mieć krótkoterminowe obawy: jeśli masz wysokie zadłużenie studenckie lub wkrótce założysz rodzinę, możesz skorzystać z najlepiej płatnej oferty, aby zacząć spłacać dług lub oszczędzać pieniądze. Ale jeśli masz wystarczająco dużo szczęścia, aby myśleć poza bezpośrednimi problemami finansowymi, chcesz skupić się na maksymalizacji długoterminowego potencjału. Jaką pracę wykonywałbyś w każdej firmie? Jeśli jedna praca zapewni Ci szkolenie, które umożliwi Ci przejście o dwa stopnie wyżej, a drugi zmusi cię do robienia rzeczy, których nauczyłeś się pierwszego dnia na bootcampie, nie powinieneś skakać na tę drugą ofertę tylko dlatego, że firma ma lepszy pakiet wakacyjny. Pamiętaj, że wynagrodzenia w data science mogą przeskoczyć z jednej pozycji na drugą nawet o 30 do 40 procent. Jeśli twoje CV jest trochę skromne, a ta praca jest dobrą okazją do umieszczenia na nim prestiżowego nazwiska, możesz podjąć pracę za nieco niższą pensję na rok lub dwa. Wreszcie, nie bój się, aby mniejsze czynniki miały na ciebie wpływ. Czy jedna praca wiąże się z krótszym dojazdem lub bardziej przestronnym biurem? Jeśli obie firmy spełniają Twoje minimalne kryteria i są podobne, jeśli chodzi o najważniejsze czynniki decydujące, możesz zacząć rozważać mniejsze czynniki. W sytuacjach takich jak ta rozważenie wielu życiowych wyborów może być rozsądne. Czy podejmujesz ekscytującą, ale ryzykowną pracę w startupie, czy trzymasz się rozsądnej pracy rządowego wykonawcy? Czy przyjmujesz ofertę, w której zarządzasz ludźmi, czy nadal pracować jako niezależny współpracownik? Często nie masz

obiektywnego sposobu, aby zdecydować, która trasa jest lepsza. Nie możesz stwierdzić, czy nowa praca będzie odpowiednia, dopóki nie przyjmiesz oferty. Nie możesz wiedzieć, czy lubisz zarządzać, dopóki nie zostaniesz menedżerem. To irytujący fakt życia. Jeśli zmagasz się z tymi decyzjami, warto zastanowić się nad tym, że dzięki posiadanym informacjom możesz zrobić tylko to, co najlepsze. Nie możesz oczekiwać, że zobaczysz przyszłość. Jeśli podejmiesz decyzję i ostatecznie nie będziesz zadowolony z wyniku, możesz od niej odejść. Możesz rzucić pracę, wrócić po zmianie miasta lub wrócić do bycia niezależnym współpracownikiem. Życie jest skomplikowane i możesz się wiele nauczyć nawet ze ścieżek, które nie prowadzą do pożądaných rezultatów. Kiedy już podejmiesz decyzję, z wdziękiem odrzuć wszelkie inne oferty. To uprzejma rzecz, a świat nauki o danych jest mały. Nie chcesz odrzucić oferty, mówiąc „Nie mogę uwierzyć, że dałeś mi tę ofertę lowball; jesteś okropną firmą i całkowicie nieetyczną”, a pięć lat później odkryjesz, że osoba, na którą krzychałeś, jest menedżerem ds. rekrutacji do wymarzonej pracy.