Академия Психологии
Экспертный материал | psy-academy.online

«Тебе столько платить не будут». «Мы семья». И другие манипуляции от работодателей





Роман П. | Магистр психол. наук
Дата: 24.06.2025

При трудоустройстве на работу, соискатель может столкнуться с рядом манипуляций со стороны работодателя. В данной статье мы разберем самые частые манипуляции, в чем они заключаются и как на них реагировать.

Представим ситуацию, что Вы ищите высокооплачиваемую, хорошую работу, с дополнительными «плюшками», так как Вы высококвалифицированный специалист с опытом работы и можете претендовать на такое; разослали резюме и начали ходить на собеседования. Но работодатели раз за разом пытаются манипулировать Вами и продавить на те условия, на которые Вы никак не согласны, но почему-то для них эти условия кажутся более, чем комфортными.

Например, Вы четко обозначаете, что будете работать за N-ю сумму, а они начинают отвечать, что-то вроде «сейчас кризис», «тебе столько никто не будет платить» и т.д.

Вероятно в голове у Вас появляется смех или чувство недовольства. Это нормально, так как это говорит о том, что у Вас есть четко обозначенные границы. Рынок платит тем, кто не соглашается на эту лапшу. И чем старше и опытнее становишься, тем больше это понимаешь. Вера в «перспективу», «командный дух», «мы семья» и т.д., это просто развод для глупых и неопытных людей.

1. Почему работодатели так говорят? Реальные мотивы.

1.1 Проверка на «слабину».

- Используют давление («кризис», «никто не платит»), чтобы узнать, насколько ты уверен в своей ценности.

- Если ты сдаёшь позиции — значит, можно сбить цену.

- Пример: Ты говоришь «400К», они — «Сейчас все экономят», ты — «Ладно, 280К» → их выигрыш.

1.2 Страх переплатить

- Даже успешные компании не хотят платить рыночную цену, если есть шанс сэкономить.

- Их логика: «А вдруг согласится за меньшее?»

1.3 Манипуляция чувством вины

- Фразы вроде «Мы же команда», «Сейчас все трудятся за идею» — попытка вызвать стыд за «меркантильность».

1.4 Банальная жадность

- Если директор ездит на новом Порше, но платит Вам «по кризисным расценкам» — это не кризис, а неуважение.

Как реагировать на такое?

Жёсткая тактика (если готов к уходу)

Ответ: «Понимаю ваши ограничения. Мой опыт и навыки стоят Х. Если сейчас не можете — тогда я найду другую компанию, которая может».

Подтекст: Ты не споришь, но и не отступаешь.

Тактика для переговоров

Вопросы:

- «Какой бюджет заложен на эту позицию?» (данный вопрос заставит их назвать цифру первыми).

- «Какие KPI я должен закрыть, чтобы получать Х?» (это хороший способ перевода на конкретику).

- Факты: Можно привести данные с hh.ru или другой платформы по поиску работ по зарплатам в твоём стеке.

Что не нужно делать:

Оправдываться («Ну, может, и правда кризис...»).

Соглашаться на «обещания» («Сейчас мало, но через полгода пересмотрим»).

Как реагировать на другие формы манипуляции (примеры из практики):

1) «У нас тут семья/стартап-атмосфера»

- Суть: Давят на чувство общности, чтобы Вы согласились на меньшую зарплату.

Адекватные ответы на данную манипуляцию:

«Семьи не продают продукт за деньги. Если компания — бизнес, то и я — бизнес».

«Моя семья — это мои счета и будущее. Их надо обеспечивать».

2) «Давай начнём с маленькой ставки, а потом посмотрим»

- Суть: Классический развод. «Потом» никогда не наступает.

Ответ:

«Мой опыт уже «посмотрели» — он стоит Х. Если Вы не готовы сейчас, то и потом не будете».

«Я не работаю в кредит».

3) «Ты же понимаешь, у нас кризис»

- Суть: Давят на жалость, хотя сами ездят на дорогих машинах.

Ответ:

«Кризис — это когда увольняют. Если вы нанимаете — значит, деньги есть».

«Ваш кризис — не моя ответственность».

4) «Мы даём бесценный опыт»

- Суть: Подмена денег «возможностью расти».

Ответ:

«Опыт я конвертирую в деньги. Если не можете платить — значит, и опыт тут не особо ценный».

5) «Все так работают»

- Суть: Стадный аргумент.

Ответ:

«Все — это кто? Те, кто не знает себе цену?».

6) «Ты должен быть благодарен за возможность»

- Суть: Токсичная позиция «мы тебя спасли».

Ответ:

«Благодарность выражается в деньгах. Нет денег — нет и благодарности».

В итоге, как искать работу без компромиссов?

- Не вести переговоры с теми, кто сразу говорит «многовато».

- Требовать письменный офер до начала работы (никаких «попробуем»).

- Использовать LinkedIn/HeadHunter, но не откликаться на вакансии с вилкой ниже Вашей.

- Работать на зарубежные компании удалённо (если английский позволяет).

Почему жёсткость к данному вопросу — это правильно?

- Работодатели уважают только тех, кто не гнётся.

- Вы экономите время: вместо 10 собеседований за копейки — 1, но за адекватные деньги.

- Вы фильтруете неподходящие компании: если они не могут платить и создать те условия, на которых Вы готовы, то такая компания либо тонет, либо не ценит специалистов.

Что делать, если везде такое?

1. Вести чёрный список работодателей-манипуляторов.

2. Уходить в нишу, где меньше конкуренции (например, требуются редкие знания, навыки, умения).

3. Создавать финподушку на 6+ месяцев — чтобы не бояться сказать «нет».

Достаточно давно еще Генри Форд говорил:

«Если ты требуешь от человека результатов, но не даёшь ему прав — ты растишь раба. Если даёшь права без ответственности — ты растишь ребёнка. А если и то, и другое — ты растишь партнёра».

Вы должны понять одно - Вы не раб, не проситель и не «часть семьи». Вы — профессионал, который продаёт свой навык за деньги.

Полная интерактивная версия с тестами доступна по ссылке: Посмотреть на сайте