

Top 10 út a magasabb fizetés- hez

Bevált módszerek, hogy jelentősen megnövelj a be-

Ahhoz, hogy jobban
értékeljenek, neked is
többre kell értékelned
a saját képességeidet
és tudásodat.



vételed

Szerző: Baráth András
www.gerillaoneletrajz.hu



GERILLA
ÖNÉLETRAJZ
MŰHELY

TARTALOM

Miért készült ez a tanulmány?	3
Mi a jó fizetés titka?	5
Top 10 bevált út, amellyel megnövelheted a fizetésedet	6
1. Tárgyald újra a meglévő pozíciódat!.....	6
2. Cégen belül menj át egy másik, jobban fizető szakterületre!....	7
3. Érd el, hogy előléptessenek!	8
4. Válts munkahelyet!	9
5. Válts iparágat vagy szektort!	10
6. Módosíts pályát!.....	12
7. Vállalj mellékállást!	13
8. Menj külföldre!	14
9. Csinálj saját vállalkozást!	15
10. Legyen passzív jövedelmed!	17
Három fontos kiegészítés	18
Záró gondolatok	19

MIÉRT KÉSZÜLT EZ A TANULMÁNY?

Üdvözöllek! Nagyszerű döntést hoztál, hogy elkérted ezt az útmutatót. Bízom benne, hogy hamarosan Te is így látod majd. Mielőtt azonban a dolgok közepébe vágok, hadd meséljek el egy friss történetet!

Pár hónapja - tehát javában a COVID időszakában történt -, hogy a legkisebb fiam ovis csoportjából megkeresett az egyik anyuka. Vera 45 éves, pénzügyesként dolgozik több, mint 20 éve, és azért jött el hozzám tanácsadásra, mert mint mondta, teljesen elege lett a kizsákmányolásból.

Évek óta hitegeti a főnöke, hogy előlépteti, többet fog fizetni neki, miközben nemhogy a pozíciója, de a bére sem moccan egy tapodtat sem. Mindig van egy indok, most pl. a járvány miatti válság, de persze a munka mennyisége és a felelősség egyre csak nő. Vera ezt annyira igazságtalannak érezte, hogy engem már azzal hívott fel, hogy az egész pénzügynek szeretne hátat fordítani, és valami teljesen új dologba vágni, ahol jobban értékelik a munkáját.

Megcsináltuk a pályaaorientációját, átbeszéltük a lehetőségeket, és egyértelműen az jött ki, hogy neki mégiscsak a pénzügy-számvitel szakirány tudja adni a legtöbb mozgásteret. Ezen a területen tudja a legkönnyebben és legjobb feltételekkel pénzre váltani a tudását.

Nem szakmát kell tehát váltania, - ha tényleg nincs maradása a jelenlegi állásban - hanem munkahelyet. De azt sürgősen.

A Gerilla Önéletrajz technikákat alkalmazva szerencsére kevesebb, mint másfél hónap alatt sikerült is neki másik állást találni, és néhány napja, mikor újra összefutottam vele az oviban, már lelkesen újságolta, hogy képzeljem el, nemcsak, hogy elhelyezkedett, de egy sokkal stabilabb cégnél dolgozik, jól érzi magát, fele annyira sincs leterhelve, mint a előző munkahelyén, és **a fizetése pont annyi lett nettóban, mint az előző helyen bruttóban(!)**.

Az igazság az, hogy ez egy nagyon tipikus történet a praxisomban, de szeretnék máris megnyugtani, az esetek nagy részében **nem kell feltétlen állást váltani ahhoz, hogy jobban tudj keresni**. Mielőtt megmutatom az egyéb módszereket, előtte tisztázzunk egy fontos kérdést!

Miért lényeges, hogy növelni tudd a fizetésed?

Valószínűleg mindenki szeretne jól élni, a lehető legtöbbet keresni, szép helyekre utazni vagy épp a gyerekeinknek jobb életet biztosítani. De van itt még egy nagyon fontos dolog: Szinte biztosra veszem, hogy a Te jelenlegi munkahelyeden is **vannak olyanok, akik ugyanannyi vagy kevesebb munkáért sokkal több fizetést visznek haza**, mint Te. Anélkül, hogy jobb szakemberek lennének nálad, többet tudnának felmutatni, mégis jobban honorálják a munkájukat. Sőt, általában az is elmondható, hogy azok a magasabb beosztásban lévő emberek, akik extrém jól (az átlagnál kétszer, háromszor vagy akár ötször jobban) keresnek egy cégnél, ők sem dolgoznak kétszer, háromszor, ötször annyit, mint Te. Nem lenne jó ezt a helyzetet kicsit kiegyenlíteni?

“A pénz nem boldogít” - mondják sokan, de hogy könnyebb, elégedettebb és szabadabb életet biztosít, abban szerintem megegyezhetünk. Nem titok, hogy a hozzám forduló álláskeresők jelentős része azért nem mer egy váltást évekig megvárni, egy rossz főnököt lecserélni, egy unalmas, kizsákmányoló munkahelyet otthagyni, vagy éppen egy saját vállalkozást elindítani, mert nincs erre anyagi szabadsága. Nincs 2-3 hónapra elegendő tartaléka sem.

A cél az lenne, hogy egyrészt ugyanannyi munkával, mint amennyit most végzel, minimum annyit keress, hogy abból kényelmesen meg tudj élni, rendszeresen félre tudj tenni, és az olyan “luxus”, mint pl. beiratkozni egy-egy komolyabb szakmai kurzusra, időnként elutazni nyaralni, vagy a hobbidra, álmaidra áldozni, ne legyen vállalhatatlan anyagi áldozat számodra.

Másrészt - a fenti ügyfelemhez hasonlóan - **végre Te is úgy érezd, hogy megfelelően vagy a munkahelyeden kompenzálva.** Kevés annál bosszantóbb dolog van, mint amikor az ember azt érzi, hogy sok energiát beletesz a munkájába, keményen dolgozik, hozza a számokat, mégsem jut anyagilag ötről-hatra, sőt, szinte bagóért dolgozik. A rengeteg befektetett munka valahogy soha nem akaródzik megjelenni a bankszámláján. Az alulfizetettség nyomást, önbizalomvesztést, aggodalmat és legtöbbször haragot eredményez. És ez bizony kimerítő lehet.

Mit profitálhatsz, ha elolvasod ezt a tanulmányt?

Nem ígérhetek Neked máról holnapra álmot fizetést, de azt igen, hogy máris belekezdhetsz egy olyan folyamatba, ami rengeteget tud lendíteni a pénzügyi helyzeteden.

Ha feldolgozod ezt a tanulmányt, és végigmész az itt bemutatott úton, akkor sok ezer ügyfelünkhöz hasonlóan Te is **jelentősen megnövelheted a bevételed,** ezáltal sokkal **több választási lehetőség lesz az életedben. Kényelmesebben élhetsz, gyorsabban visszafizetheted a hiteledet, megtanulod jobban kezelni a pénzzel kapcsolatos munkahelyi helyzeteket,** és azt is **megtanulod, hogyan húzd mindig egy picit feljebb az álláspaici értékedet.** Szeretnék segíteni Neked ebben.

Miért érdemes rám hallgatnod?

Több, mint 10 éve vagyok karrier-tanácsadó, több ezer állásváltó szakembernek segítettem már a sikeres elhelyezkedésben és az eredményes bértárgyalásokban. A személyes tanácsadásokra és a tréningjeimre és [ingyenes, online előadásaimra](#) hónapokkal előre be vannak telve a helyek. Az itt bemutatott módszereket nem az asztal mellől találtam ki.

Ezek csupa olyan tanácsok, amelyeket egyrészt **én magam is végigjártam, az én karrieremben is működtek.** Másrészt **ügyfeleim nagy része ezek segítségével tudták már viszonylag rövid idő alatt 25-30%-kal megnövelni a fizetésüket, közép és hosszabb távon pedig dupla, sőt akár tripla fizetésemelést értek el.** Biztos lehetsz benne, hogy egy kis idő befektetéssel és kellő elszántsággal Neked is sikerülni fog mindez.

MI A JÓ FIZETÉS TITKA?

Sokan azt gondolják, hogy ha szuper keményen dolgoznak, állandóan túlórát vállalnak, az ügyfelek nagyra értékelik őket, a kollégáik felnéznek rájuk és elismerik a szaktudásukat, akkor mindez automatikusan meg is fog látszódni a fizetésükben. Ez azonban tévedés.

A fizetésemelés egyik alapja, hogy a főnököd legyen elégedett veled.

Nem az ügyfelek, nem a közvetlen kollégák, nem a társosztályok, úgy kell dolgoznod, hogy **a főnököd és a főnököd főnöke, vagyis a vezetőség legyen maximálisan elégedett veled.**

A 99%-os szabály

Sokszor elmesélem példaként egyik fiatal ügyfelem sztoriját. Rita 29 éves, zsenge kora ellenére közel bruttó 2 millió forintot keres. Hogy mi a jó fizetésének titka, azt ő maga fogalmazta meg egyszer: “Nézd András, én 99%-ban mindig egyetértek az épp aktuális főnökeimmel.”

Nem arról van szó, hogy megalkuszik, és minden hülyeséget füttyszóra teljesít. De következetesen azt az elvet követi, hogy ha a főnöke kér tőle valamit, ami szerint fontos, akkor nem áll le vele kakaskodni, nem akar mindenáron okosabbnak, hozzáértőbbnek tünni, hanem a vezetője biztos lehet abban, hogy ráosztott feladatot nagyon jól meg fogja csinálni, és olyan eredményeket szállít majd neki, amik jobb színben fogják feltüntetni őt is, mint vezetőt a tulajdonosok előtt.

Ez olyannyira fontos alaptétel, hogy a jó fizetéshez nagyon ritkán lehet megkerülni. Bizonyos esetekben igen, erre majd később kitérek, de az első alapvetés, amit érdemes Neked is minden új állásban top céloddá tenni, hogy a főnököd legyen nagyon-nagyon elégedett **a munkáddal és a hozzáállásoddal.**

Üres kancsából nem lehet vizet tölteni

Van itt azonban még egy fontos dolog. Ha egy ügyfél azzal keres meg, hogy ő bizony nagyon húz, működik a 99%-os szabály, mindent elkövet, hogy emeljék a bérét, mégis kevés a fizetése, nincs bónusz, és nem is akarnak neki többet fizetni, ott szinte mindig az van a háttérben, hogy egyszerűen nincs több anyagi forrás a cégben, ahol dolgozik.

A másik alapvetés tehát: a fizetésemeléshez kell, hogy legyen elég pénz a szervezetben.

Egy tipikus eset például a KKV-k helyzete. Ahol van évente kb. 100 millió forint árbevétel, és az egyik évben 3-4 millió forint profit, a másik évben meg 1-2 millió forint veszteség, ott sajnos hiába is szeretne többet fizetni neked a vezetőd, viszonylag kevés lesz a cég mozgástere a béremelésre.

Nagyon fontos tehát, hogy tudd milyen iparágban, milyen területen és melyik cégméretnél mi az az elvárható fizetésemelés, amit reálisan elérhetsz.

Na, de nézzük akkor a fizetésemeléshez bevethető konkrét módszereket!

TOP 10 BEVÁLT ÚT, AMELLYEL MEGNÖVELHETED A FIZETÉSEDET

1) Tárgyald újra a meglévő pozíciódat!

Nem szeretnék áltatni, ez az első, de alapvetően az egyik legnehezebb út, mert a cégek többsége arra van beállva, hogy ha változatlan a munkaköröd és a felelősséged, akkor az éves rendes (egy-két-három százalékos) fizetésemelésen kívül nem igazán nyitottak a bérrel kapcsolatos tárgyalásokra. Mégis van olyan helyzet, amikor érdemes egy próbát tenni!

Mi az az eset, amikor ez módszer biztosan nem működik?

Sokan jönnek hozzám pl. azzal, hogy letelt a próbaidejük, de időközben úgy érzik, kevés fizetést kértek az elején, hogyan lehetne próbaidő végén újratárgyalni az egészet? A válaszom egy egyszerű sehogy. El kell telnie minimum 1-1.5 évnek a cégnél az adott pozícióban, hogy eredményesen és jelentősen (min. 15-20 % emeléssel) újra tudd tárgyalni a fizetésed.

Ami viszont működik...

Ha tényleg komoly teljesítményt tudsz letenni az asztalra, jól végzed a munkád, vannak eredmények, és a főnök is elégedett veled, viszont a cégen belül a többiekhez vagy a hasonló munkakörben elérhető bérekhez képest úgy érzed, kevesebbet keresel, többet ér a munkád, akkor mindenképp érdemes a főnököd elé vinni az ügyet.

Mi ennek az okos módja? **Ne egy ultimátummal menj** (vagy kapsz emelést, vagy másik állás után nézel), **hanem érdemesebb a főnök tanácsát kikérned.**

Ha nincs rendszeres fóruma a négy szemközti értékelő beszélgetéseknek, akkor **érdemes ki-mondottan erre egy külön megbeszélést szervezned**, ahol elmondod, hogy a cégnél dolgozol x éve, jól érzed magad, úgy érzed, hogy veled is elégedettek, a legutóbbi projektben is nagyon jó eredményeket tettél le az asztalra (érdemes egy-két konkrét példával is készülnöd), viszont úgy érzed, hogy a fizetésed nem biztos, hogy az elvégzett munkával összhangban van.

Szeretnél többet keresni, mert... és itt érdemes őszintén megindokolni, hogy mi az a külső ok, ami miatt ezt kéred. Fontos, hogy rávilágíts, hogy nem nagyravágyásból szeretnél emelést, hanem mert pl. nem jöttök ki a fizetésedből, mert lakásra gyűjtesz, mert egyedül neveled a gyereked, mert nagy a törlesztőrészlet, mert továbbtanul a gyerek és fizetni kell az albérletet, stb. Kérd tehát a tanácsát, hogy **mit lehetne tenni** annak érdekében, hogy a fizetésed x ezer forinttal vagy 15-20%-kal megemelkedjen.

Vagyis a lényeg: vond be a főnököd! Nem követelve, nem elégedetlenkedve, nem ultimátummal és sarokba szorítva őt, hanem tanácsot kérve, magad mellé állítva és valami érthető, külső indokkal is alátámasztva érdemes a fizetésemelést szóba hoznod a közvetlen felettesednél.

Így biztos lehetsz benne, hogy ha meg akar tartani téged, megpróbál majd segíteni. Egyeztet a HR-rel vagy a tulajdonossal, és utána fog nézni, hogy milyen egyéb lehetőségek vannak rá (pl. előléptetés, más munkakörbe átlépés).

Nagyon sok ügyfelemnél bevált már ez a módszer, most csak egy példát említek...

Egy fiatal projektmenedzser ügyfelem panaszkodott legutóbb arról, hogy 2 év alatt kb. kétszer annyi lett a feladata és a felelőssége, a fizetése ehhez képest nem sokat változott. Neki is azt tanácsoltam, hogy üljön le első körben a főnökével, kérjen segítséget és próbálja újrátárgyalni a kereteket. Az eredmény az lett, hogy az ügyfelem kapott egy bruttó 200 ezer forintos (kb. 30%-os) emelést. Az ő példája is azt mutatja, hogy **sokszor egyszerűen csak meg kell fogalmazni** és jó időben, jól találva kommunikálni kell a fizetésemelési igényt.

Angolul van egy jó mondás: **“If you don’t ask, the answer is always no”**, azaz ha nem kérdezel, a válasz biztos, hogy mindig “NEM” lesz! Érdemes ezt az elvet szem előtt tartani. Nem biztos, hogy ez a módszer mindig működik (függ a cégtől, a főnöktől, a te cégen belüli helyzetedtől), de ha meg sem próbálsz, akkor biztos, hogy nem jutsz előre.

MEGLÉVŐ POZÍCIÓBAN A FIZETÉS ÚJRATÁRGYALÁSA	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
	• legkézenfekvőbb út • nem jár váltással • ha nagyon jól dolgozol, működőképes	• sok tényezőtől függ (cég helyzete, főnök, időzítés, eredményeid) • sok cégnél nem működik • tudni kell jól találni

2) Cégen belül menj át egy másik, jobban fizető szakterületre!

A legkisebb kockázatú és sokszor a legkönnyebb váltás az, ha cégen belül mész át horizontálisan egy másik pozícióba. Ehhez nem kell se komolyabb vezetői kvalitásokat megcsillantani, se egyéb extra dolgot bizonyítani.

Gyakori például, hogy mondjuk egy kintlévőség kezelő pozícióból átigazol valaki egy jobban fizető pénzügyi területre. Vagy ügyfélszolgálatról esetleg értékesítés-támogatásról értékesítésre. Persze ilyenkor is szükséges előzetesen jó alaposan felmérni a bér szinteket, amiben nagy segítségére lehetnek pl. a különböző **fizetési felmérések**.

Érdemes egy ilyen lépés előtt az **ismerősök körében is érdeklődni**. Nem konkrétan rákérdezve az ő fizetésükre, hiszen ez kellemetlen Neked is és a másikat is, de az simán megkérdezhető,

hogya pl. egy általad becélzott területen és pozícióban az ő cégüknél kb. mennyit keresnek az emberek.

Sokan azt gondolják, hogy a beosztotti fizetések cégen belül nagyjából minden szakterületen egységesek, és csak a vezetői állásoknál vannak lényegi különbségek. De ez óriási tévedés.

Ha csak a **saját esetemet** nézem, én is voltam menedzser egy 50 fős ügyfélszolgálatot irányítva, majd mikor átkerültem ugyanezen a menedzseri szinten a kontrolling területre, kapásból 15-20%-kal megemelkedett a fizetésem. Miért? Mert annál a cégnél a kontrolling egy fajsúlyosabb terület volt, és a kontrollingos munkatársak egyszerűen alaptól többet kerestek.

CÉGEN BELÜLI HORIZONTÁLIS VÁLTÁS	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
	• alacsony kockázatú • nem jár cégváltással • hosszabb távú karrier szempontjából is ideális	• vannak cégek, amelyek nem támogatják a belső mozgást • aki nem akar váltani, mert szereti jelenlegi a szakterületet, annál ez nem a legjobb út

3) Érd el, hogy előléptessenek!

Talán a legegységesebb útja az azonnali fizetésemelésnek a vertikális előrelépés, aminek több módja is lehet: munkatársból ki lehet nevezni valakit szakértőnek, senior munkatársnak. Elő lehet lépni vezetővé pl. supervizornak vagy csoportvezetőnek. Csoportvezetőből középvezetőnek, középvezetőből felsővezetőnek.

Az előléptetés tehát nem kizárólag vezetővé válást jelenthet. Viszont az egyes szintek között biztos, hogy mindig jelentős fizetési különbségek lesznek.

Ha valaki szakértői vagy kiemelt szakértői státuszba kerül, nagyobb felelősséget kap, esetleg projekteken is részt vesz, az bizony **gyakorta önmagában is fizetésemelést hordoz**.

Példának hozhatnám fel egyik ügyfeletem, akit **területi képviselőből neveztek ki key account managernek**. Ugyanúgy nem lettek beosztottai, de mivel nagyobb ügyfeleket kapott, fajsúlyosabb lett a pozíciója, kb. 25%-kal automatikusan megnőtt a fizetése.

Mi kell az előrelépéshez?

Ugye már eszedbe jut a 99%-os szabály? Az előléptetés első számú feltétele ugyanis az, hogy a közvetlen főnököd nagyon elégedett legyen veled. De sokszor ez sem elég. Egy bizonyos szinten túl a saját vezetődnél kívül kell az, hogy más vezetők is megismerjenek, lássák a teljesítményedet.

A vezetői pozíciók titka sok esetben az ú.n. **cégen belüli visibility**, vagyis hogy vezetőségi szinteken is minél jobban ismerjék a neved, és jó véleménnyel legyenek rólad.

Amit itt még fontos szem előtt tartanod, hogy **a vezetői pozíciókért mindig nagy a harc**. Sokan versenyeznek érte, nem feltétlen tisztességes eszközökkel, és ez sok embernek még a látását is elhomályosítja. Akinek nincs igazán önismerete, nem is érdeklik annyira a pozícióval járó feladatok, csak azt nézi, hogy vezető legyen és ezzel együtt több pénzt keressen, az sajnos ezen az úton könnyen elbukhat. Nem beszélve arról, hogy a vezetői kvalitásokon, önismereten és a kiváló munkavégzésen túl extra terhek például túlórák vállalása ezen az úton sajnos elengedhetetlen.

	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
CÉGEN BELÜLI ELŐ-LÉPTETÉS	• legbiztosabb út • viszonylag nagy fizetésemelést hordozhat (ld. céges autó, bónusz, magasabb alapbér) • nem jár cégváltással • igazi előrelépés a karrierben	• nagyon meg kell dolgozni érte • nem csak a közvetlen főnököd előtt kell bizonyítani • nagy a verseny • extra terhekkal, munkán túlmutató feladatokkal és felelősséggel jár

4) Válts munkahelyet!

Az eddig bemutatott módszerek mind cégen belüli fizetésemelési lehetőségeket mutattak be, de sokszor előfordul az is, hogy az adott cégnél valamiért egyik sem működőképes. Ha túl kicsi a cég, ha nem elég stabil a gazdálkodása, esetleg Te nem vagy jó viszonyban a vezetőséggel, nincs meg a bizalom, akkor azt ajánlom, kezdj el cégen kívül is állást keresni!

Minden ügyfelemnek elmondom, hogy érdemes először az első három utat kipróbálni, de ha egyik sem működik, akkor sincs gond, jöhet a negyedik lehetőség: a munkahelyváltás.

Jó példa erre a bevezetőben említett ovis csoporttárs anyuka. Nála egyértelműen olyan szintig fajult a helyzet, olyan sok sérelem és elégedetlenség gyűlt össze benne az évek során mind a céggel, mind a főnökével szemben, hogy szóba sem jöhetett a házon belüli megoldás.

Miért lehet szinte garantált fizetésemelést elérni egy cégen kívüli váltással?

A dolog mozgatórugója az, hogy **az elmúlt években Magyarországon (2015-2019 között) volt egy általános előrelépés a fizetési szintekben**. Egészen a COVID járványig több területen küszködtek a cégek a munkaerőhiánnyal. Csak úgy tudtak felvenni jó szakembereket, ha jó fizetést adtak nekik. A cégen belül persze nem tudták megemelni a teljes meglévő állomány bérét, erre nem volt elegendő keret, így aztán gyakorta előfordult, hogy az újonnan felvett (sok esetben kevesebb tapasztalattal rendelkező, fiatalabb kolléga) jelentősen több fizetést vitt haza havonta, mint a cégnél már 5-6 éve dolgozó, jól teljesítő, bejáratott munkatárs.

A munkaerőpiaci helyzet a pandémia óta persze most már merőben más: a legtöbb területen épp a cégek válogathatnak a jobbnál jobb szakemberekből. De ettől még a fizetésemelés ezen útja ugyanúgy működőképes.

Egy dologra hívnám fel itt a figyelmedet: Egy cégen kívüli váltást a legritkább esetben érdemes úgy levezényelned, hogy egyik napról a másikra felmodasz, és azután keresel másik munkát. Sokkal jobb stratégia a meglévő állásod mellett munkát keresni, és ha jön egy jó lehetőség, akkor váltani.

Ehhez két dolog szükséges: 1. tudatos álláskeresés. Ha hetente beadsz egy-két pályázatot, az a mai viszonyok között nem fog működni. ([Ha Neked épp ebben kell segítség, itt tudok segíteni.](#)) 2. És kell egy tudatosan felépített bértárgyalás, amivel az új cégnél ki tudod hozni a juttatási csomagból a lehető legtöbbet.

A cégen kívüli váltás és ezzel a magasabb fizetés elérésének **legbiztosabb módja, ha tudásban is kicsit felhúzod magad.** Például megszerzel egy plusz képesítést, vagy ha a meglévő pozíciódban nem kellett használni idegen nyelvet, elmész egy nyelvtanfolyamra, és szerzel egy magabiztosabb nyelvtudást. Ez nagy eséllyel fog +15-20% fizetésemelést eredményezni egy új állásban.

	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
MUNKAHELYVÁLTÁS	• egy új munkahelyen gyakran jobban értékelnek • ha cégen belül nincs más megoldás, ezen a módon általában el lehet érni fizetésemelést	• nem lehet túl gyakran eljátszani • melós: tudatos álláskeresés és felkészülés kell hozzá • erősen szektorfüggő • minden munkahelyváltásban van kockázat

5) Válts iparágat vagy szektort!

Mindig is voltak jobban és kevésbé jól fizető iparágak, a fizetésemelés egyértelmű útja tehát, ha valaki egy jobban fizetett szektorba, iparágba pályázik. Legtipikusabb eset a **közsférából átmenni a versenyszférába.**

Egyik ügyfelem például magyar szakos tanárként kezdett el állást keresni, Edina 20 éve tanított, de egy idő után teljesen besokallt mind az alacsony fizetés, mind a megbecsülés hiánya miatt. Végül egy magyar közép vállalatnál helyezkedett el informatikai területen adminisztrátori állásban. A bértárgyaláson a korábbi fizetésénél kb. 20%-kal többet mondott, és nagyon meglepődött, amikor a cég még ennél is többet ajánlott neki.

Mondhatod, hogy a közszférából nem olyan egyszerű áttevezni a versenyszférába, de pl. egy **költségvetési szervtől** (ahol a közalkalmazotti és köztisztviselői bértábla ugye erősen korlátozza a kereseti lehetőséget) viszonylag könnyen át lehet kerülni **állami vállalathoz vagy önkormányzati vagyonkezelő céghez**, ahol tapasztalataim szerint jóval magasabb fizetéseket lehet kialkudni.

Köztudottan pl. az **energetika szektor** nagyon jól fizető terület. A közmű szolgáltató, energetikai cégeknél (pl. MVM, MOL, EON, MAVIR) elhelyezkedett ügyfeleim legalábbis rendre erről számolnak be.

Szintén **jelentős különbségek lehetnek fizetés terén a KKV-k és a multik között**. A magyar kis- és középvállalatok gyakran egyszerűen nem tudnak többet fizetni az embereiknek, mert nincs egy jól működő üzleti modelljük, nincs stabil jövedelmezőségük. Ha KKV-ból vált valaki multiba, gyakran előfordulhat tehát, hogy kapásból 20-25%-kal megnöveli a fizetését.

Nemcsak szektorok és cégméret alapján érdemes válogatni, mert **szakterületek szintjén is komoly különbségek vannak az egyes iparágakban**. Például aki egy logisztikai szolgáltató cégnél dolgozik mondjuk fuvarszervező pozícióban és vált egy gyártó céghez supply chain azaz logisztikai állásba, biztos lehet benne, hogy többet tud majd hazavinni.

De említhetném akár a **turizmust** is. Igaz, hogy most a vírushelyzet miatt egyébként is sokan rákényszerülnek ebből a szektorból a váltásra, de ezt leszámítva is elmondható, hogy rettentő alulfizetett Magyarországon a turizmus. Érdekes módon mégis nagyon félnek meglépni a váltást az ebből a szektorból az emberek. Valahogy az van a fejekben, hogy a turizmusból nagyon nehéz áttevezni másik pályára, pedig az igazság az, hogy mindenhol munkakörök vannak.

Klasszikus példa: egyik ügyfelem értékesítőként dolgozott egy szállodának, és mondhatom, hogy minden gond nélkül lépett át szintén B2B azaz vállalati értékesítőnek egy másik iparágba. Az értékesítés, mint feladat ugyanis mindenhol nagyon hasonló.

Azt kell látnod, hogy nem is kell feltétlen szakterületet váltanod azért, mert átmész magasabb fizetéssel egy másik iparágba.

Egyik kedvenc példám a **könyvelő irodák** esete. Ügyfeleim révén tudom, hogy a könyvelő iroda üzleti modell sajnos nem igazán jövedelmező ma Magyarországon. Vagyis ha Te könyvelőként dolgoztál eddig egy könyvelő irodában, majd átmész egy termelő, kereskedő vagy szolgáltató céghez könyvelőnek vagy pénzügyesnek (és kb. ugyanazt csinálod, mint eddig), várhatóan Te is jóval többet fogsz hó végén hazavinni.

	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
SZEKTORVÁLTÁS	• sokféle választási lehetőség van • nem kell feltétlenül új dolgot megtanulnod, másik szakterületet választanod	• vannak korlátai pl. ha csak közférában szerzett tapasztalatod van, viszonylag nehéz a versenyszférába egy lépésből, azonnal magasabb bérért átmenni • KKV-ból multiba váltani nyelvtudás nélkül nem lehet

6) Módosíts pályát!

Pályamódosítás alatt azt értem, amikor valaki x évig dolgozott egy szakmában, majd ezt elhagyva egy teljesen új területre vált. Pl. aszisztensből, irodavezetőből átmegy pénzügyes munkatárnak egy másik céghez. De volt olyan ügyfelem például, aki a bankszakmából váltott programozásra. Egyik kedvenc sztorim pedig az, amikor egy buszsofőr ügyfelem képezte át magát informatikusnak.

A pályamódosítás tárháza szinte végtelen, és szintén jó lehetőség a fizetésemelésre, viszont soha nem egylépcsős folyamat, és érdemes nagyon megnézni, hogy olyan területre válts, ahol valóban magasabbak a bérek.

Vannak a köztudatban olyan általánosítások, mint pl. gazdasági területen, informatikában jól lehet keresni. Ezek egy része igaz is, de nem szabad pusztán a közbeszéd alapján dönteni.

Sokan nem is gondolnák, de például pályamódosításnak minősül az is, ha valaki egy **általános projektmenedzseri pozícióból** vált **IT projektmenedzsernek**. Vagy **marketingesből online marketingesnek**. Ezek nem klasszikus pályamódosítások, de van bennük vaskosan az is, hiszen meg kell ismerni egy új területet, kell hozzá nem kevés kiegészítő tudást szerezni. Viszont elmondhatom, hogy azok az ügyfeleim, akik ezt meglépték, lényegesen növelni tudták a fizetésüket, és egyúttal sokkal több továbblépési lehetőségük lett a későbbiekben.

Ugyanígy sok ügyfelet irányítok át pl. a **pénzügyi területre**. Egyik ügyfelem a közsférából szeretett volna szabadulni, nagyon el volt kenődve, mert úgy érezte beragadt a karrierje egy zsákutcába. Neki például azt tanácsoltam, hogy mivel eddig is voltak pénzügyes feladatai, adjunk a profiljának egy erős pénzügyes irányt, végezzon el egy-két tanfolyamot, hozza fel kicsit ezt a tudását, és azzal már el fog tudni indulni klasszikus pénzügyes állások irányába. Így is lett. Viszonylag könnyen talált állást, és most nagyon elégedett a fizetésével.

Láthatod, hogy **a pályamódosítás nem feltétlen jelent 180 fokos irányváltást**, ahogy szó sincs arról sem, hogy 5-6 éves egyetemi képzésekre kellene beiratkoznod hozzá. Minden szakmánál megvannak a fontos lépések és irányok, de **a lényeg az, hogy minden pályamódosítást meg kell, hogy előzze egy átfogó piackutatás!**

PÁLYAMÓDOSÍTÁS	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
	• új, több lehetőséget rejtő pályáivra kerülhetsz át • hosszú távon jelentősen növelheted a fizetésed	• sok energiát bele kell tenni • legritkább esetben egy-lépcsős

7) Vállalj mellékállást!

Az eddig bemutatott fizetést növelő módszerek közül általában meg szokták találni ügyfeleim a számukra ideális megoldást. De előfordulhat olyan is, hogy nálad valamiért egyik sem működik, vagy **annyira szereted a szakmádat és a cégedet, hogy nem akarsz váltani**. Semmi gond, ilyenkor is van további lehetőség arra, hogy többet tudj keresni: ilyenkor jöhet szóba pl. mellékállás vagy mellékpraxis vállalása.

Volt olyan idő Magyarországon, amikor kimondottan divatos volt ez a fizetéskiegészítési módszer (ld. fusizás), sőt, **bizonyos szakmákban máig megvan a létjogosultsága**. Például az, hogy egy **orvos** a kórházi munkája mellett állásban van egy magánklinikán is, ez ma már mondhatni az orvosi pályamodell természetes része. Ez nem jelenti azt, hogy elhanyagolja a kórházi karrierjét, mert valószínűleg ugyanúgy odateszi magát mindkét helyen, de a magánpraxisba be tudja csatornázni azokat a sürgős eseteket, akik nem tudnak/nem akarnak várni, a mellékpraxissal pedig jelentősen ki tudja egészíteni a fizetését.

Informatikusoknál szintén sokszor vállalható, hogy a főállásuk mellett külső programozóként is besegítenek cégeknek. **Tanároknál** ugyancsak gyakori, hogy az iskolai állás mellett magántanítványokat vállalnak. De említhetném azt az ügyfeleimet, aki főállásban gondnokként dolgozott egy iskolában, és mellette asztalos, karbantartási munkákat is csinál. Miért optimális ez? Mert a főállás ad neki egy biztonságot, a kiegészítő munkáknál pedig nincs meg az a teher, hogy az üzletet is folyamatosan neki kellene szerezni.

Nem egy ügyfelem van, aki a főállása mellett **hobbiból írt pl. egy könyvet**, vagy rendszeresen előadásokat is tart, esetleg egy **kisebb mellékvállalkozást indított**.

A szüleim gyakorlatilag ugyanezt csinálták aktív koruk nagy részében: volt egy főállásuk és mellette otthon **gazdálkodtak**, én pedig besegítettem nekik, traktoroztam, piacon árultam, és közben rengeteget tanultam. :)

Nemrég volt egy ügyfelem Keszthelyről, aki szintén azt mesélte, hogy a férjével pár éve úgy döntöttek, **felépítenek egy kis gazdaságot**. Először volt pár szarvasmarhájuk, most már ott tarta-

nak, hogy van 300 állatuk és a férj már csak ezzel foglalkozik, a feleség pedig a főállása mellett támogatja a saját vállalkozást.

Mások **ingatlan adás-vétellel** egészítik ki a fizetésüket. Egyik ügyfelem például van egy egész jól fizető állása, de mivel korábban beleásta magát az ingatlan biznyszbe is, megvannak az információ forrásai, tudja mikor, hol tud áron alul jó lakásokat / házakat venni, ezért gyakorlatilag azzal egészíti ki a bevételeit, hogy ingatlant vesz, tartja egy pár hónapig, majd jelentős haszonnal eladja őket.

Nem mondom, hogy a mellékállás egy könnyű út, de nagy előnye, hogy az anyagi biztonság mellett tud számodra egy kvázi két lábon állást biztosítani.

	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
MELLÉKÁLLÁS	• biztonságos • sok lehetőséget rejt • több lábon állást biztosít	• sok munkát igényel • a munka-magánélet egyensúlyt sokszor nehéz tartani mellette • veszélyes, mert a főállásban végzett munka minőségére rányomhatja a bélyegét

8) Menj külföldre!

Karrier-tanácsadóként látom azt, hogy sok szakember úgy gondolja, Magyarországon minden sokkal nehezebb, a fizetések a padlón. Bezzeg, ha kimennének külföldre, ott minden sokkal könnyebb lenne!

Viszonylag szélesebb rálátásom van erre a témára, hiszen én magam is hosszabb ideig dolgoztam külföldön. Éltam Nagy-Britanniában, az USA-ban Chicagóban, és egy néhány hónapot dolgoztam a Távol-Keleten is.

Emellett rengeteg olyan ügyfelem van, akik külföldön élve szeretnének másik állást találni, vagy kintről hazatérve Magyarországon elhelyezkedni. Ezek alapján azt mondhatom, **Magyarországról nagyon nehéz úgy kimenni külföldre, hogy igazán jó azaz minőségi állásod legyen.**

Én is sokáig azt gondoltam, hogy az Európai Unió óta nincsenek nagy munkavállalási korlátok... dehogyisnem. Aki szeretne jól elhelyezkedni (és mondjuk nem informatikus vagy mérnök), annak komolyan fel kell kötnie a gatyáját. Ez mindig egy külön álláskeresési stratégiát igényel, és mindig nehéz út.

A legegyszerűbb és működőképes módja a külföldre költözésnek az, ha valaki egy nemzetközi nagyvállalatnál dolgozik, és ott eléri, hogy kiküldetésbe kerüljön. Ha ez nincs, még a magasan kvalifikált szakembereknek is igencsak nehéz dolga akadhat.

Nemrég volt pl. egy **értékesítési vezető ügyfelem**, rendkívül jól képzett, tapasztalt szakember. 150-200 fős cégeket vezetett éveken keresztül itthon, majd egyszer csak úgy döntött, külföldön folytatja az életét. Még bizony ő is csak egy szállodában, mosogatóként tudta elkezdni a karrierjét. Teljesen nulláról kellett újra felépítenie magát, mert egyszerűen nem tudott más állásban elhelyezkedni. Innen küzdötte fel magát. Pár évvel később aztán ő lett a szálloda operatív vezetője, majd egy Tesco áruházat vezetett, de sok-sok év és gyakorlatilag egy teljes újrakezdés volt az ára a külföldi életnek.

A **fizikai állásoknál** sem könnyebb a helyzet, mert igaz, hogy magyarországi viszonylatban valóban magasabb az átlagkereset, ugyanakkor az élet is jóval drágább. Nagyon nehéz a lakhatást és a kinti életet ezekből a bérekből úgy finanszírozni, hogy az igazán megérje. Általában munkásszállón vagy több emberrel összeállva kell élni ahhoz, hogy a fizetésből félre is lehessen tenni.

Nyilván **adódnak lehetőségek**, felszolgálókat, gyári munkásokat, idény munkára sokszor keresnek embereket. Sőt, a **nyugati határ mellett élők számára** abszolút reális opció a külföldre ingázás. De bizony nagyon meg kell nézni, hogy milyen áldozatot hajlandó meghozni egy külföldi állásért az ember.

Sok szakembernél látom azt, hogy hiába lépdelnek felfelé a ranglétrán, nem igazán tudnak beilleszkedni, nem találják a másik országban a helyüket, hiányoznak a barátok, a szociális kapcsolatok. Azt gondolhatnánk, hogy ők a magányos kisebbség, de épp ellenkezőleg.

KÜLFÖLDI MUNKA-VÁLLALÁS	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
	• aki agilis, annak idővel jó lehetőségek adódnak • általánosan minden munkakörben magasabb a bérszínvonal	• nem könnyű elindulni • beilleszkedési nehézségek • sokszor teljes újrakezdés kell hozzá

9) Csinálj saját vállalkozást!

A saját vállalkozás indítása sem véletlen szerepel a listám vége felé, ez ugyanis szintén nem épp a legegyszerűbb fizetés növelő dolog, én már csak tudom. **Ez az út akkor lehet relatív könnyű, ha ugyanazt csinálod a vállalkozásban, mint amit korábban alkalmazottként is csináltál.**

Például aki egy nagy **ügyvédi irodában, fogorvosi praxisban** vagy akár **fodrászként** egy szépségszalonban kellő gyakorlatot szerzett, és megvan a saját klientúrája, annak általában megéri saját vállalkozást indítani.

Ha viszont nem ugyanazt a tevékenységet folytatod vállalkozóként, és nem tudsz magaddal vinni ügyfeleket, akkor a vállalkozás egy nagyon **rögzös és hosszú távon (min. 5-10 év alatt) megtérülő** dolog lesz. Én pl. idén 10 éve viszem a cégemet, és kb. 7-8 év kellett ahhoz, hogy azt tudjam mondani, ok, most már stabilan fenntartható és kiszámítható pályán vagyok anyagilag is.

A vállalkozóvá váláshoz ráadásul **nem elég kockáztatni, viszonylag sokoldalúnak is kell lenni**: a szakmán kívül marketinghez, értékesítéshez, pénzügyekhez is kell érteni. Nagyon sokan enélkül vágnak bele, és én rendre azt látom, hogy nem a termék/szolgáltatás miatt nem lesznek sikerek, hanem azért, mert az üzletnek ezt a részét nem tanulják ki. Ha Te csak a szakmai részhez értesz, és nincs affinitásod, időd a biznisz részt kitanulni, akkor társulás nélkül rendkívül kockázatos lesz belevágni.

Vállalkozást tehát pusztán az anyagiakat nézve akkor érdemes csinálni, ha van hajlandóságod több területbe beletanulni és van türelmed kivárni azt a 10-15 éves kifutást, amikor is a befektetett munka és energia igazán megtérül.

Egy tipikus hibáról hadd beszéljek itt! Nagyon sok sikeres közép- és felsővezetőt látok, akik átgondolt üzleti terv, üzleti modell, sales- illetve marketing ismeretek nélkül vágnak bele a vállalkozásba az álombevétel reményében. Sajnos a helyzet az, hogy végül a töredékük tud csak megélni a saját bizniszből.

Ugyanez igaz azokra a korábban HR-es, vállalati tréner stb. munkatársakra is, akik pl. vállalkozóként egy **saját coaching praxisba** ugranak bele. Ha esetleg Te is ezen töröd a fejed, már most szólok, hogy vigyázz, mert ez nagy eséllyel nem fog működni! Sokszor még sajnós másodállásnak sem, mert Magyarországon egyszerűen nincs akkora kereslet a coachingra. ([Erről a témáról itt írok bővebben is, ajánlom figyelmedbe ezt a cikket is.](#))

	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
SAJÁT VÁLLALKOZÁS	• bizonyos szakmáknál könnyen megléphető (fogorvos, ügyvéd, fodrász, autószerelő) • hosszú távon legjobban jövedelmező	• hosszú kifutású megtérülés • sokoldalúság kell hozzá • kockázatos • jelentős tartalék kell az elindításához

10) Legyen passzív jövedelmed!

A bevételnövelés járható útja az is, ha a fizetésen kívül szerzel valamilyen befektetést, azaz a bérreden felül csinálsz magadnak passzív jövedelmet. Mik lehetnek ezek?

Magyarországon bejáratott dolog például, ha **veszel egy lakást és azt kiadod**. Ehhez nyilván először is többet kell keresned, hogy tőkét tudj felhalmozni.

Volt egyszer pl. egy közbeszerzési tanácsadó ügyfelem, akinek nagyon kanyargós életútja volt. Ruhaipari szakmunkásként végzett, majd hosszú évekig háztartásbeli volt, a gyerekeket nevelte. Aztán meghalt a férje, ő pedig úgy döntött, hogy a tanulást választja. Beiratkozott a Corvinusra, közbeszerzés területen mindent kitanult, amit lehetett, így lett belőle jól fizetett tanácsadó. Neki volt egy olyan húzása, hogy egyszer a magasabb alapfizetés helyett azt kérte a leendő megbízójától, hogy minden megnyert pályázat után fizessen neki egy bizonyos sikerdíjat. Így tett szert egy viszonylag nagy összegű jutalákra pár hónappal a váltása után, amiből azonnal vett is egy lakást és kiadta.

A passzív bevétel eléréséhez nem kell tehát feltétlen tízmilliókat örökölnöd vagy félretenned.

Egyik ismerősöm módszere például, hogy **áron alul megvesz egy lepukkant lakást**, majd saját munkával elkezdi felújítani esténként és hétvége, és mikor kipofozta az egészet, szép nyereséggel eladja. Aztán a pénzt újra ingatlanba fekteti, azt is feltuningolja, majd eladja, és a végén egész szép kis plusz jövedelmet tud így a dologból kihozni.

Az is egy járható út, ha valaki pl. **földet vásárol** és azt adja bérbe, vagy egy **hétvégi házat** és a nem használt időszakokra turistáknak kiadja. És persze ide sorolhatók a **részvény befektetések** is.

Ez utóbbit nem véletlen hagytam utoljára, mert **őszintén szólva én nem nagyon ismerek olyan embert, aki pusztán tőzsdézésből komolyan meg tudott volna élni** hosszabb távon - pedig több százmilliós és milliárdos vagyonnal rendelkező embert ismerek, de egyikük sem a tőzsdézésből gazdagodott meg. Olyat viszont rengeteget láttam, aki feladta a fix állását, elkezdett részvényekkel, devizával kereskedni, ám szinte semmit nem profitált belőle. 5-10 év után vissza kellett térnie a munkaerőpiacra, ahol a kiesett évek erősen le is szűkítették a mozgásterét.

	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
PASSZÍV JÖVEDELEM	• tehermentesít (akkor is fial, ha nem dolgozol) • biztos bevételt jelenthet	• kell egy kezdőtőke • kockázatos is lehet

Ez volt tehát a top 10 út ahhoz, hogy Te is megnöveld a fizetésed. Van azonban néhány nagyon fontos kiegészítésem!

HÁROM FONTOS KIEGÉSZÍTÉS

A pénz nem minden!

Lényeges, hogy mennyit viszel haza hó végén, de **az legalább annyira fontos, hogy jól is érezd magad** a munkában.

Nem egy olyan ügyfelem van, aki azzal kezdi a személyes tanácsadást, hogy “András, havi nettó 850 ezret keresek, de megbolondulok, ha még egy hónapot ennél a cégnél kell maradnom.” És találkoztam olyannal is, aki már egy súlyos kiégés közepén keresett fel, és azt se bánta volna, ha másnapról fele annyi a fizetése, csak végre olyan munkája legyen, ahová örömmel tud bejárni.

Fontos, hogy a teljesítményed összhangban legyen a fizetéseddel!

Ha ez nincs így, **járhatsz úgy, mint a feleségem**, aki egyszer egy nagy multitól váltott a Culinarishoz, és a segítségével nagyon jól alkudott. Ő lett az egyik legjobban fizetett ember a csapatban, ami viszont azt is eredményezte, hogy elképesztő nyomás alá került a vezetőség által. Első perctől kezdve a legjobban teljesítő kollégákhoz hasonlították, ami egy **extra stresszt és nyomást** jelentett számára.

Ez az egyik ok, ami miatt nem biztos, hogy mindig jó cél, hogy Te keress a legjobban a csapatban.

A másik pedig, hogy ha egy cégnél szépen emelkedik a béred, mindig jó fizetésemelést tudsz kialkudni magadnak, előfordulhat, hogy **eljuthatsz egy olyan szintre, ahol jóval többet keresel, mint amennyit az állásod egyébként a munkareőpiacon ér**. Ebből szintén elég kellemetlen bizonyodalmak alakulhatnak. Volt olyan ügyfelem, akinél pl. 10 perc beszélgetés után kiderült, hogy azért nem tud elhelyezkedni, mert foggal-körömmel ragaszkodik a milliós fizetéshez, holott a szaktudása jelenleg a piacon nem ér fele annyit sem.

Néha vissza kell lépni egyet, hogy kettőt előre tudj lépni!

A harmadik konklúzióm, amit az évek során igazolni látok: **Sokszor áldozatot kell hozni ahhoz, hogy előre tudj lépni az életben**. Egy-egy váltáskor, különösen pályamódosításkor tudni kell visszalépni egy szintet fizetésben is, hogy hosszabb távon többet érj el.

Ahhoz, hogy jobban keress, megúszhatatlan, hogy tanulj, fejlődj, jobb és jobb eredményeket tudj felmutatni. Ehhez nem kell feltétlen többet dolgozni, sőt. De a több fizetés, mindig egyben egy fejlődést is takar. Bekerülni egy új szakterületre, piacképesnek maradni, vezetői skilleket elsajátítani, megtanulni networkingelni, ez mind-mind a saját magadba fektetett munka.

Sokszor elmondom ügyfeleimnek is, hogy tekintsenek picit úgy a karrierjükre, mint egy sakkjátszmára. Tudni kell két-három lépéssel előre látni, stratégiában gondolkodni, ha kell egy-egy bábut (legyen az akár egy rövidtávon kecsegtető fizetés) beáldozni.

A saját példám ezt tökéletesen igazolja. Az egyetem elvégzése után a Nemzeti Vagyongazdálkodásnál kezdtem el dolgozni, viszonylag rövid idő alatt nagyon jól kerestem, ám amikor átkerültem a versenyszférába hirtelen jóval kevesebb lett a fizetésem.

Ennek ellenére nem volt kérdés, hogy meglépjem-e ezt a váltást, mert tudtam, hogy kb. 1-2 év után előre tudok majd lépni. De hasonló volt a helyzet akkor is, amikor az 1 millió pluszos menedzseri fizetésem feladtam és saját céget alapítottam. Visszaadtam a 8 milliós céges kocsit, és egyik napról a másikra újra tömegközlekedéssel jártam, és jelentősen visszafogtam a kiadásaimat is, de bátran mondhatom, hogy megérte.

Nem mindig az a lényeg, hogy egy lépésből azonnal többet keress. Sokszor az sokkal fontosabb, hogy rá tudj állni egy olyan pályára, ami középtávon anyagilag és minden szempontból jobban megéri majd Neked.

ZÁRÓ GONDOLATOK

Végigolvasva ezt a tanulmányt talán benned is felemrült a kérdés, hogy **vajon melyik lehet a legjobb út** számodra? A válaszem az, hogy nincs jó vagy rossz út.

A válaszem erre: a legjobb út mindig a Te életstratégiádtól függ! Hiszen lehet, hogy a külföld vagy egy saját vállalkozás indítása eleinte sokkal nehezebbnek tűnik és rengeteg áldozatot követel tőled, de ha közép vagy hosszabb távon ez a Te küldetésed, mindenáron ezt akarod, akkor átgondoltan, de egyszer muszáj belevágnod, különben egyfolytában vissza fog az kopogtatni életedben egyfajta be nem teljesült álomként!

Azt javaslom minden ügyfelemnek, hogy **nem érdemes csak egyetlen út mellett letenni a voksod.** Csinálhatod azt, hogy egyszerre odateszed magad cégen belül is, megpróbálod újratárgyalni a fizetésed. Ha ez nem megy, akkor elkezdhetsz cégen belül és kívül is megpályázni állásokat, mellette képezheted magad, hogy akár egy új szakterületen is el tudj indulni. Nem kell feltétlen csak egyet választani, és egyetlenegy megoldástól évekig a csodát várni.

Egy biztos: ha nyitottan állsz a karrieredhez, és hajlandó vagy beletenni egy kis energiát a tanulásba, önmagad fejlesztésébe (és itt nem csak a szakmai tudásodra gondolok), akkor hidd el, hogy igenis lesz olyan út, ami nálad is működni fog.

Biztosra veheted, hogy azok az emberek, akik jelenleg sikeresebbek nálad, szakmailag nem feltétlenül jobbak, mint Te, sőt, még az is könnyen előfordulhat, hogy sokkal kevesebbet dolgoznak. Érdemes arra koncentrálni, vajon mit csinálhatnak ők jobban!

Jobban el tudják adni magukat, jobban kommunikálnak, a személyes készségeik fejlesztésére több időt fordítanak, ezáltal **az önmenedzselésben ügyesebbek**. Bármelyik utat is választod, mostantól erre kell Neked is nagyon odafigyelned.

Érdemes lesz követned az emailjeimet, mert rendszeresen foglak ebben a témában hasznos tippekkel segíteni téged. Ha megfogadod a tanácsaimat, meglátod, nagyon rövid időn belül fogsz az ügyfeleimhez hasonló látványos eredményeket elérni a karrieredben és az életedben.

Köszönöm, hogy velem tartottál, a legjobbakat kívánom neked!

Üdv,

Baráth András