

DAJ SIĘ ZATRUDNIĆ!

Jak negocjować umowę?



Wyobraź sobie, że dostałeś ofertę pracy. Na pierwszy rzut oka, wszystko jest tak jak chciałeś. Dobra firma, dobre flow podczas rozmowy rekrutacyjnej, a nowy szef wydaje się super. Jest tylko jeden punkt, który budzi Twoje niezadowolenie. Uważasz, że Twoja praca jest warta więcej niż to, co widzisz w ofercie zatrudnienia. Miałeś więc nieco inny cel, a Twoje założenia nie zostały zrealizowane w 100%.

Jak widzisz umiejętność prowadzenia skutecznych negocjacji może być kluczem do pełnej satysfakcji. W tym materiale przedstawimy Ci kilka kluczowych kroków i strategii, które pomogą Ci skutecznie negocjować. Dzięki nim będziesz miał większą pewność siebie, zdolność do przedstawienia swoich argumentów oraz szansę na osiągnięcie pożądaných rezultatów. Dodatkowo omówimy tematy związane z umowami oraz dokumentami, które mogą wzbudzić Twoje wątpliwości.

Jak negocjować wynagrodzenie?

★ Określ swoje priorytety.

Rozważ dokładnie, czy proponowane obowiązki i odpowiedzialność są tego warte. Ważne jest, czy jesteś gotowy na proponowane wyzwania i czy posiadasz niezbędne umiejętności i wiedzę. Planując swoją karierę, musisz patrzeć w przyszłość. Co lepiej będzie wyglądać w twoim CV: rozpoznawalna firma czy większa odpowiedzialność i samodzielność na starcie? Pierwsza opcja na pewno będzie wyglądać lepiej w CV, druga pozwoli Ci się więcej nauczyć. Przewrotnie nie ma oczywistej odpowiedzi na pytanie co będzie lepsze w przyszłości. To zależy od osób, które kiedyś będą oceniać Twoje CV, ale na szczęście nie tylko od nich. Sam również będziesz mógł to odpowiednio podsumować jeśli będziesz chciał zmienić pracę. Być może chcesz jednak już teraz więcej się nauczyć, aby w przyszłości otworzyć swój biznes? Teraz musisz się jednak skupić na tym z perspektywy negocjacji.

✦ Wykaż Inicjatywę

Niezależnie od tego, czy wybierzesz bardziej rozpoznawalną firmę, czy większą odpowiedzialność (lub obie opcje w jednym, bo będą się łączyć), nie możesz być bierny. Jeśli chcesz być odpowiedzialny za swoją karierę zawodową musisz działać.

W procesie negocjacji wykaż się więc samodzielnością, pokaż jak możesz rozwiązywać problemy firmy i oszczędzać czas innym pracownikom lub firmie. Jeśli miałeś już podobne doświadczenia wymień je i pokaż co dzięki nim osiągnęła Twoja poprzednia firma. Jeśli nie miałeś pokaż jak w ramach zdań, które mają być Ci powierzone stworzysz rozwiązania i oszczędzisz czas lub/i pieniądze Twojego przyszłego pracodawcy. Możesz oprzeć się na doświadczeniu ze studiów, wolontariatu, pomocy w biznesie Twoich rodziców lub znajomych, członkostwie w organizacjach studenckich, umiejętności szybkiego uczenia czy innych doświadczeniach, które posiadasz. Pokaż swoją wartość i spraw, że pracodawca będzie chciał zapłacić Ci więcej niż pierwotnie zaproponował. Pamiętaj, żeby opierać się na faktach. Jeśli np. w liceum lub technikum organizowałeś zbiórki charytatywne, a Twoja praca będzie wiązać się ze sprzedażą opowiedz o tym, w jaki sposób przekonywałeś ludzi do przekazania funduszy właśnie Tobie. Jeśli byłeś redaktorem gazety szkolnej, a masz zostać dziennikarzem opisz swoje najlepsze prace i to, w jaki sposób robiłeś research.

✦ Zastanów się, czy to odpowiedni moment do negocjacji

Stwierdzenie czy firma będzie skłonna do rozmowy o zmianie jej oferty może dać Ci przewagę negocjacyjną. Jeśli będziesz próbować negocjować wyższe wynagrodzenie w trudnym okresie dla firmy np. gdy ta straciła kluczowych klientów, lub na rynku jest masa kandydatów o podobnych do Ciebie kompetencjach, możesz finalnie nie mieć szans na sukces.

Zastanów się więc co pracodawca mówił o sobie podczas rekrutacji. Czy chciał Cię zatrudnić aby rozwijać firmę, czy musiał znaleźć po prostu kogoś na miejsce osoby, która odeszła czy też były jeszcze inne powody, dla których jesteś w procesie rekrutacyjnym?

Korzystne okoliczności dla Twoich celów to na pewno:

- sukcesy firmy - np. jej dobra sytuacji finansowa,
- rozwój firmy i duża potrzeba zatrudnienia w Twoim obszarze, która będzie generować przychody i jest np. spójna ze strategią,
- brak pracownika na tym stanowisku i pilna potrzeba zatrudnienia,
- rozwój branży, który często prowadzi do wzrostu popytu na pracowników.

Jeśli masz zająć stanowisko, na które jest popyt, często otrzymujesz alternatywne oferty pracy. Warto poinformować potencjalnego przełożonego o innych ofertach i ich wysokości, jeśli to właśnie w tej firmie chcesz pracować.

✳ **Umów rozmowę – przygotuj konkretne argumenty**

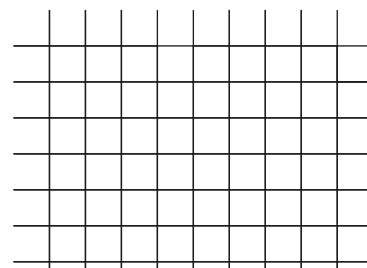
Jeśli boisz się tego tematu, musisz przełamać swoje obawy. Spróbuj umówić się na dodatkową rozmowę w tej sprawie. Nie rób tego, tylko i wyłącznie przez maile. Podczas rozmowy używaj konkretnych, merytorycznych argumentów, a nie emocji. Pamiętaj, że w ten sposób pokażesz, że jesteś wart wyższego wynagrodzenia. Podczas dyskusji zdecydowanie łatwiej zrozumieć drugą stronę. Warto, żebyś spróbował odbyć ją z osobą, która Cię zatrudnia, a nie rekruterem.

Podsumuj jeszcze raz swoje umiejętności, przypomnij o osiągnięciach i dodatkowych zadaniach, w których brałeś udział w dotychczasowej karierze, oraz o tym, jak pomagałeś innym pracownikom, a przede wszystkim, jakie to będzie miało przełożenie na Twojego nowego pracodawcę. Jeśli brak Ci doświadczeń zawodowych, odwołaj się do tych życiowych i Twojej kreatywności. Przygotuj listę i przedstaw konkretne dowody.

Pokaż, jak firma może skorzystać zatrudniając Ciebie. Jak możesz jej pomóc? Przeanalizuj również oczekiwania i kompetencje związane z twoim stanowiskiem. Upewnij się, że firma nie zamierza powierzyć Ci dodatkowych obowiązków, które nie były uwzględnione w ofercie pracy. Możesz to doprecyzować podczas pierwszej rozmowy, kiedy przyjdzie czas na dodatkowe pytania – zapytaj o dokładny zakres Twoich obowiązków. Jeśli tak jest powinieneś przecież otrzymać dodatkowe wynagrodzenie za te zadania. Możesz również odwołać się do stawek rynkowych dostępnych w badaniach lub kalkulatorach wynagrodzeń.

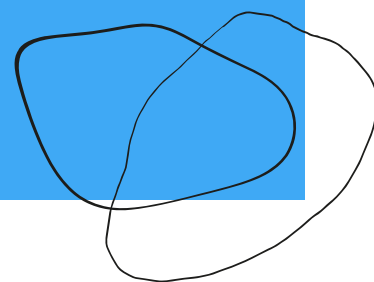
Podczas rozmowy o pieniądzach przeanalizuj obecne stawki na rynku związane z twoimi obowiązkami, kondycję finansową firmy a tym samym swoje możliwości negocjacyjne. Podawaj konkretne i realne kwoty. Jak sprawdzić stawki na rynku? Możesz użyć dostępnych w internecie porównywarek – np. pensjometr.pl

Jeśli z różnych powodów pracodawca nie może zaoferować Ci podwyższenia oferty, może rozważyć korzyści pozapłacowe lub sfinansowanie dodatkowego kursu związanego z twoimi zainteresowaniami. Może to jest również coś, co warto osiągnąć? Być może firma zaproponuje Ci zwiększenie wynagrodzenia po jakimś czasie? Takie opcje warto wziąć pod uwagę przystępując do procesu negocjacji.



**To lista najpopularniejszych w Polsce benefitów.
Być może dla posiadania, któregoś z nich jesteś w stanie zrezygnować z części wynagrodzenia?**

- * bony żywieniowe
- * dodatkowy urlop
- * dofinansowanie biletów do kina czy teatru
- * dofinansowanie nauki języków
- * dofinansowanie szkoleń i kursów
- * dofinansowanie wypoczynku
- * karta sportowa
- * karty przedpłacone
- * możliwość pracy zdalnej
- * paczki świąteczne
- * program emerytalny
- * prywatna opieka medyczna
- * ubezpieczenie na życie
- * zniżki na firmowe produkty i usługi



* Unikaj szantażu

Stawianie kogoś pod ścianą i szantażowanie odrzuceniem oferty to jeden z najczęstszych błędów, które mogą przekreślić szanse na zmianę oferty. Nikt nie lubi być do tego zmuszany, a zwłaszcza firma w konfrontacji z kandydatem. Taka sytuacja może skończyć się zamknięciem rozmów.

Zamiast rozpoczynać rozmowę od takich wypowiedzi jak: "Nie wyobrażam sobie pracy za takie pieniądze" lub "To nie starczy mi na życie" powiedz na przykład: **"Dzięki mojemu zatrudnieniu firma zyska** – wymień 3 przykłady".

Pamiętaj, że osoby, które mają Cię zatrudnić nie są w stanie czytać w twoich myślach, dlatego musisz w przystępny sposób przedstawić swoje argumenty, wyrazić swoje oczekiwania oraz zaproponować rozwiązania. W końcu to Ty chcesz osiągnąć więcej.

✳ **Pamiętaj o komunikacji niewerbalnej**

Oczywiście najważniejsze są argumenty, które przedstawiś, ale warto również zadbać o komunikację niewerbalną. Wyprostuj się, weź kilka głębszych oddechów i opanuj swoje napięcie. Poruszanie trudnych tematów, gdy jesteś rozemocjonowany, może prowadzić do niepożądanych efektów. Postaraj się zachować spokojną postawę, ponieważ jesteś przygotowany i dążysz do osiągnięcia konkretnych celów. Mów spokojnym tonem i ogranicz gestykulację do minimum. Jeśli jesteś osobą, która podczas stresu szuka czegoś dla zajęcia swoich rąk, możesz je położyć na blacie stołu lub na kolanach. Utrzymuj kontakt wzrokowy z rozmówcą i staraj się zachować neutralną minę – przynajmniej nie zdradzaj irytacji czy niezadowolenia.

✳ **Bądź na bieżąco z rynkiem pracy**

Jeśli negocjacje nie przyniosły oczekiwanych rezultatów i nie widzisz możliwości zmiany tej sytuacji, nie przejmuj się. Na pewno znajdzie się ktoś, kto doceni Twoją wartość. Z drugiej strony, zawsze warto być na bieżąco z rynkiem pracy i aplikować na interesujące Cię oferty. W praktyce nie masz nic do stracenia.

Pamiętaj jednak, że pozostawanie bez pracy może wiązać się z innymi ryzykami i nie zawsze jest najlepszym rozwiązaniem. Rozważaj wszystkie aspekty, takie jak warunki zatrudnienia, perspektywy rozwoju, atmosferę w pracy, Twoje cele, itp.

Ważne jest, aby pamiętać, że negocjacje wynagrodzenia to proces, który wymaga przygotowania, strategii i umiejętności komunikacyjnych. Nie obawiaj się poruszać tych tematów, jeśli czujesz, że jesteś na to gotowy.

✳ **Negocjacje z pracodawcą**


Jeżeli doczytałaś do tego momentu, wiesz już co nieco o negocjacjach warunków finansowych w trakcie spotkania. Ale pieniądze to nie wszystko. Wtedy, gdy omawiasz kwestie zatrudnienia – o ile takie pojawiają się na rozmowie, bo nie zawsze muszą, równie dobrze mogą być podjęte dopiero po ostatecznej decyzji – powinnaś dowiedzieć się także, jaką umowę oferuje firma. Wiele przedsiębiorstw nie zatrudnia inaczej niż na umowę o pracę, ale nadal zdarzają się takie, które tę formę proponują zaledwie małemu odsetkowi pracowników. Dlaczego? Ponieważ umowa o pracę to większe koszty dla pracodawcy. Żeby nieco je zmniejszyć, firmy szukają innych rozwiązań. Na przykład pytają, czy nie chciałabyś „przejsć na B2B”. A co, gdy już dostałaś ofertę zatrudnienia i pracodawca chce Ci wystawić list intencyjny? Jak reagować na taką pro-

pozycję? Albo oczekuje od Ciebie podpisania zakazu konkurencji razem z umową? Lub niektóre zapisy zawarte w dokumentach budzą Twoje wątpliwości? Jeśli nie wiesz do końca, kiedy i na co uważać, czytaj dalej.

✳ **Wszystko, co powinnaś wiedzieć o B2B**

Zacznijmy od B2B. Ten skrót wziął się od angielskiego „business-to-business”, czyli współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami. Gdy decydujesz się na przejście na taką formę, musisz założyć własną działalność gospodarczą i przestajesz być pracownikiem, a stajesz się przedsiębiorcą. W tym wypadku nie obowiązują was – Ciebie i firmy – zapisy zawarte w Kodeksie pracy tylko te z Kodeksu cywilnego. Od tego momentu działacie w ramach porozumienia dwóch przedsiębiorstw. Zawieracie umowę cywilnoprawną regulującą zasady współpracy i rozliczacie się na podstawie faktury.

Czym jest B2B? To forma współpracy pomiędzy Tobą, samozatrudnioną prowadzącą jednoosobową działalność gospodarczą, a firmą, która zleca Ci wykonanie określonych zadań.



Wobec tego podkreślmy to jeszcze raz, żeby móc współpracować z jakąkolwiek firmą na zasadzie B2B, musisz założyć swoją działalność gospodarczą. Z czym się to wiąże? Przestajesz być pracownikiem, dlatego zazwyczaj tracisz większość przywilejów pracowniczych – nie masz prawa do urlopu wypoczynkowego, urlopu na żądanie ani do wypłaty wynagrodzenia chorobowego. Zazwyczaj, możesz ustalić z partnerem biznesowym, że w aneksie do umowy zawrzesz informację o przewidzianych dniach wolnych. Tu warto wspomnieć o kwestiach związanych z zasiłkiem macierzyńskim. Pobierzesz go również na zasadach przypisanych do funkcjonowania działalności, o ile w dniu porodu będziesz zgłoszona do ubezpieczenia chorobowego, które jest dobrowolne!

Poza tym to Ty masz obowiązek samodzielnego opłacania składek na ubezpieczenia – musisz regularnie robić przelewy do ZUS-u, uiszczać podatki – dochodowy i/lub VAT, rozliczać się z urzędem skarbowym, a także prowadzić księgowość. W przypadku umowy o pracę tym wszystkim zajmuje się pracodawca, zaś przy B2B dbasz o to samodzielnie albo z pomocą

zewnętrznej firmy księgowej, która pomaga między innymi w obliczeniu comiesięcznych składek.

A co zyskujesz, decydując się na B2B? Większą elastyczność. Firma nie może Ci narzucić czasu i miejsca wykonywanych zadań, masz prawo korzystać z usług podwykonawców, jeżeli pojawi się taka potrzeba i współpracować z różnymi kontrahentami. Poza tym w większości przypadków na B2B przedsiębiorstwa proponują wyższe kwoty na tzw. rękę miesięcznie. Dlaczego? Ponieważ nie muszą płacić podwójnych składek, jak dzieje się to przy zatrudnieniu na umowę o pracę, a za te dodatkowe fundusze są gotowe opłacać wyższe faktury wystawione przez Ciebie. Posiadając własną działalność gospodarczą możesz zwiększyć swoje dochody dorabiając w czasie wolnym, o ile tego chcesz i potrzebujesz. Poza tym masz szansę “wrzucenia w koszty” niektórych wydatków związanych **bezpośrednio z prowadzoną przez Ciebie działalnością**, jeśli będziesz tzw. VAT-owcem. Wówczas możesz odliczyć na przykład faktury za internet, telefon, sprzęt elektroniczny, na którym wykonujesz pracę, artykuły biurowe czy utrzymanie samochodu w celach zawodowych.

Zalety B2B z twojego punktu widzenia

- ✦ większa elastyczność
- ✦ wyższe dochody
- ✦ możliwość odliczenia kosztów bezpośrednio związanych z działalnością zarobkową

Wady B2B z twojego punktu widzenia

- ✦ konieczność samodzielnego opłacania składek ZUS i podatków
- ✦ obowiązek prowadzenia księgowości
- ✦ utrata prawa do urlopu i innych przywilejów pracowniczych
- ✦ nie podlegasz pod Kodeks pracy tylko Kodeks cywilny

Co jeszcze musisz wiedzieć, zanim zdecydujesz się na B2B? Umowa o współpracy pomiędzy Tobą a firmą nie może nosić znamion umowy o pracę. W praktyce chodzi o to, że w dokumentach nie powinny się znaleźć informacje o tym, gdzie dokładnie masz wykonywać zlecane zadania, w jakich godzinach ani kto będzie Cię nadzorował. Zazwyczaj zwraca na to uwagę przedsiębiorstwo zlecające Ci zadania, bo w razie czego to ono poniesie konsekwencje, ale Ty też sprawdź, czy żaden ze wspomnianych zapisów nie pojawia się przypadkiem w dokumentach.

W wielu branżach prowadzenie własnej działalności gospodarczej i działanie na zasadzie B2B staje się wręcz powszechne. Tak jest na przykład w IT. Ostatecznie jednak powinno się wziąć pod uwagę najważniejszy aspekt – czy to Ci się opłaci? Żeby to sprawdzić, możesz skorzystać z kalkulatorów dostępnych w internecie.

Tu znajdziesz kalkulator przejścia z umowy o pracę na B2B. Możesz wpisać swoje dotychczasowe zarobki albo kwotę, którą chciałabyś dostawać i sprawdzić, o ile więcej firma powinna Ci zaproponować, żeby B2B się opłacało.

Jeżeli nadal masz wątpliwości i nie wiesz, czy B2B jest dla Ciebie, kwestię kosztów – podatków oraz ZUS-u – warto omówić z doświadczoną księgową. Osoba, która na co dzień zajmuje się rozliczaniem przedsiębiorców, będzie w stanie doradzić Ci czy B2B w twoim przypadku to dobry wybór. Oczywiście mowa tylko o pieniądzach. To, czy rezygnacja z płatnego urlopu i konieczność pamiętania o wykonywaniu przelewów do ZUS-u i urzędu skarbowego Ci odpowiada, musisz przemyśleć sama.

✳ **Dokumenty, które mogą wzbudzić wątpliwości**

Powiedzmy, że pracodawca chce Ci zaproponować zatrudnienie na umowę o pracę. Na początek oczekuje jednak podpisania listu intencyjnego. Czy wiesz co to za dokument? List ma wyrażać wolę współpracy pomiędzy stronami – firmą i potencjalnym pracownikiem, bo na tym etapie jeszcze pracownikiem nie jest. To taka forma deklaracji. My chcemy Cię zatrudnić, Ty chcesz u nas pracować. I jako deklarację trzeba go traktować. Co prawda przeważnie okre-

śla się w nim dane obu stron, wyraża chęć współpracy, a także opisuje przyszłe działania, ale nie ma żadnej mocy prawnej i nie zobowiązuje tak naprawdę do niczego. Musisz pamiętać, że list nie gwarantuje rzeczywistego zawarcia umowy definitywnej za jakiś czas. Nie powinno się go także traktować jako umowy przedwstępnej.

Skoro tak dużo tu „nie”, to po co w ogóle się go podpisuje? Najczęściej list przedstawia kandydatowi pracodawca, żeby okazać mu zainteresowanie. Jeżeli zależy Ci na zatrudnieniu w danym miejscu, podpisz go i odeślij. Jeśli go nie dostałaś, a otrzymałaś już pozytywną odpowiedź po zakończeniu procesu rekrutacyjnego, to się nie przejmuj. Nie jest to wymagany dokument.

Czym jest list intencyjny? To rodzaj deklaracji, którą składają sobie wzajemnie firma i kandydat. Nie gwarantuje zawarcia umowy, a jego zerwanie nie wiąże się z żadnymi konsekwencjami prawnymi.


List nadal można traktować jako element rekrutacji. Inaczej jest z zakazem konkurencji. Kiedy się go podpisuje? Najczęściej razem z umową o pracę, ale trzeba wiedzieć, że to odrębny dokument. Na jaki okres może być zawarty? To zależy od pracodawcy. Albo na czas trwania stosunku pracy, to znaczy obowiązuje Cię do momentu, do którego jesteś zatrudniona w danym przedsiębiorstwie, albo także po zakończeniu umowy. Co ważne z twojego punktu widzenia, taki zakaz jest w pełni legalny. Zasady związane z zakazem konkurencji regulują bowiem artykuły 101–104 Kodeksu pracy.

Po co się go zawiera? Żeby pracownik w trakcie trwania stosunku pracy, to znaczy w okresie zatrudnienia lub po jego zakończeniu nie wykonywał zadań na rzecz firm, które są dla przedsiębiorstwa bezpośrednią konkurencją. Chodzi o to, aby zmniejszyć ryzyko, że będziesz pracować dla innych marek związanych z tym samym obszarem i na przykład wprowadzać pomysły na zewnątrz.

Musisz wiedzieć, że firma ma prawo uzależnić zawarcie umowy o pracę od podpisania umowy o zakazie konkurencji. Jeżeli odmówisz podpisania zakazu, może poszukać innego kandydata. Nie będziemy tu dyskutować o tym, czy takie postępowanie jest w porządku, ale

chcemy Ci pokazać, jak to wyglądać w praktyce. Oprócz tego powinnaś mieć świadomość, że jeśli naruszysz zakaz, firma może dochodzić od Ciebie odszkodowania i rozwiązać umowę bez wypowiedzenia z twojej winy.

Co z zakazem konkurencji po zakończeniu umowy o pracę? Zakaz dotyczy okresu po ustaniu zatrudnienia zazwyczaj wtedy, gdy masz dostęp do danych poufnych lub ważnych informacji wpływających na działanie firmy. Musi być określony czasowo – na przykład obowiązywać rok po zakończeniu współpracy i opisywać, ile wyniesie odszkodowanie, które w związku z powyższym należy Ci się od pracodawcy. To odszkodowanie nie może być niższe niż 25 procent wynagrodzenia, jakie dostawałaś na przykład przez ostatni rok, jeśli taki jest okres zakazu.



Czym jest zakaz konkurencji? To umowa podpisywana równoległe z umową o pracę. Zgodnie z prawem może obowiązywać tylko w trakcie zatrudnienia lub również przez określony czas po zakończeniu współpracy. W ramach umowy o pracę musi on być płatny - minimum 25% wynagrodzenia.

A jakie zapisy nie mogą się pojawić w umowie o pracę?

Między innymi te o rozwiązaniu umowy za porozumieniem stron ze skutkiem natychmiastowym, czyli z dnia na dzień, bez zachowania okresu wypowiedzenia i wypłaty odprawy. Prawo pracy chroni pracowników, dlatego nawet jeśli nieświadomie podpisało się dokument zawierający taki punkt, w razie czego można się odwołać od decyzji firmy i wnieść o zadośćuczynienie. Podobnie jest w przypadku zapisów dotyczących zwolnienia w przypadku zajęcia w ciążę. Taka klauzula pozostaje na szczęście nielegalna.

Oprócz tego pracodawca nie może oczekiwać od pracownika poniesienia kary pieniężnej w przypadku rozwiązania umowy, informować w umowie o niewypłaceniu wynagrodzenia w przypadku przestojów w firmie czy potrącaniu określonej kwoty z wypłaty z innych przyczyn.

Zawsze wtedy, gdy firma prosi Cię o podpisanie dokumentu, dokładnie – ale tak naprawdę dokładnie i na spokojnie – go przeczytaj. Wiemy, to brzmi jak oczywistość, nadal jednak

wielu ludzi nie czyta umów, które zawiera. Żeby uniknąć problemów, upewnij się, że zrozumiałaś wszystkie zapisy, a w razie wątpliwości nie bój się pytać. Tu chodzi o Ciebie i twoje interesy.

Co nie może się pojawić w umowie o pracę?

Między innymi zapisy dotyczące możliwości rozwiązania umowy za porozumieniem stron ze skutkiem natychmiastowym, zwolnienia w przypadku zajścia w ciążę czy obniżenia wynagrodzenia z jakichkolwiek powodów.



Na zakończenie wykonaj dwa ćwiczenia nawiązujące do tematu:

Ćwiczenie 1:

Obejrzyj [wywiad](#), dotyczący tego "jaka forma zatrudnienia jest dla Ciebie?"

Ćwiczenie 2:

Przećwicz rozmowę dotyczącą części wynagrodzenia i premii lub negocjuj podwyżkę ze znajomym, lub kimś z rodziny.