

Вот уже несколько лет моя зарплата стоит на месте. В нашей частной конторе не учитывается ни коэффициент инфляции, ни рост цен и спроса на нашу продукцию, ни особые заслуги работников... Поднимают зарплату тем, кто об этом просит, либо угрожает уходом. Для меня же это смерти подобно. Во-первых, не люблю ничего просить в принципе, во-вторых, боюсь, что начальник все равно откажет. Подработка отнимает много энергии от основной работы, которая кажется мне намного интереснее, но денег катастрофически не хватает. Может быть, кто-нибудь посоветует, как правильно просить прибавки?

АЙТА
Якутск



Как попросить у шефа прибавки?

– Делайте всё «по уму», – рекомендует психолог **Сергей ГУДКОВ**. – Вначале узнайте, а можете ли вы вообще рассчитывать на прибавку. Это зависит от состояния дел в вашей организации – раз, и от того, каков уровень зарплат в сфере вашей деятельности, – два. Соберите информацию, сколько получают специалисты вашей квалификации и с таким же кругом обязанностей в вашем городе. Ориентируйтесь именно на обязанности – ведь вы можете числиться секретарём, а выполнять работу начальника отдела.

– **А если человек абсолютно уверен, что заслуживает прибавки?**

– Тогда необходимо определиться с её размером. В обычных случаях она составляет 10–15%. Только если вы очень ценный работник, речь можно вести о больших цифрах.

– **Как подготовиться к разговору с начальником?**

– Для этого соберите козыри – те факты, которые показывают, какую пользу вы приносите организации. Очень хорошо, если оформите эти факты наглядно и кратко, например, в виде таблицы или графика роста показателей. Объясните, как благодаря вашим усилиям вырос объем продаж, увеличилось число клиентов, повысился статус фирмы, как возросла производительность и улучшились результаты труда ваших подчиненных...

– **Стоит ли вспоминать все свои достижения?**

– Разумеется! Если вы освоили что-то новое, какое-то время успешно заменили коллегу, увеличили базу данных, то покажите это. Иначе ваши достижения могут остаться незаметными для руководства. Но помните, что хорошая работа – это как раз то, чего от вас ждут в ор-

ганизации, потому делайте акцент на том, что нового вы сделали, внедрили, освоили – то есть выросли как сотрудник.

– **Но многих людей, в том числе и начальников, раздражают люди, которые слишком активно тянут одеяло на себя...**

– Естественно, вы будете ПОКАЗЫВАТЬ СВОИ заслуги. Не надо «притягивать за уши» факты, ведь это, действительно, может обернуться против вас. Кроме того, если вашу деятельность можно отразить в цифрах, лучше просить не прибавку, а процент от прибыли (вашей личной, если вы рядовой сотрудник, или всего отдела, если вы им управляете). Выгода заключается в том, что не придется всякий раз доказывать, как хорошо вы работаете, ведь доходы станут увеличиваться пропорционально достижениям.

Когда вы демонстрируете ваши достижения и успехи, то даёте понять, что стараетесь не столько ради себя, сколько ради общего дела. Тогда начальник с большей вероятностью сделает вывод о том, что прибавка к зарплате позволит вам чувствовать себя увереннее и станет хорошим стимулом работать с энтузиазмом.

– **Стоит ли заранее готовиться к возможному отказу?**

– Подумайте о том, что начальник может противопоставить вашим доводам. Он вполне способен отказать, мотивируя это прошлыми ошибками. Вам они известны, поэтому будьте готовы и знайте, что сказать, если укажут на недочёты в работе.

– **Что предпринять, чтобы этот важный разговор прошел как надо?**

– Выберите подходящий момент для разговора с босом. У вашего начальника должно быть время, чтобы, как минимум, выслушать ваши аргументы. Никаких

просьб «на ходу» – ничего, кроме недоумения, это не вызовет.

Беседовать лучше «с глаза на глаз» и тогда, когда шеф в явно хорошем настроении.

Если возможно, спланируйте разговор так, чтобы вы не просили вашего начальника о повышении зарплаты прямо в лоб, а «подвели» его к этому решению. Позвольте ему самому предложить вам это. Если нет, то разговаривайте так, чтобы ваш шеф сказал несколько раз «да» перед тем, как вы будете озвучивать свою просьбу.

– **Одна моя знакомая, прося прибавку, специально принимает жалобный вид, другая же не просит, а только требует... Кто ближе к истине?**

– Для разговора выберите спокойный тон. Обсуждение зарплаты – это рабочий момент, потому не надо заискивать. Забудьте фразы вроде «мне очень сильно нужны деньги», особенно если это ваш первый и главный аргумент. Не грозите увольнением. Разве что, если вы на самом деле готовы уйти. Но даже в этом случае ведите разговор спокойно, ведь работа – это всего лишь часть жизни. Не устраивают условия в одном месте – договариваетесь об изменении. Нет – находите другую работу. «Это бизнес, ничего личного».

– **Начальник говорит, что прибавка возможна, но не сейчас. Как быть?**

– Это неплохо! Просто когда назначенное время придет, напомните шефу о его обещаниях. Вы можете изложить свои аргументы и просьбы, но не получить ответа сразу. Тогда стоит обозначить разумный срок, в течение которого вы будете ждать решения начальника.

– **Если все-таки отказали?**

– Причина в ваших просчетах? Примите это к сведению и потихоньку исправляйтесь. Попросите доверить вам новый проект или участок работы – чтобы по итогам его завершения вновь поднять вопрос об увеличении зарплаты.

Ну, а если вы получили категорическое «нет и никогда» – тогда есть смысл подумать о смене работы – ведь в этой организации ваш карьерный рост прекратился. Тогда начинайте поиски нового места, где ваши знания и навыки будут оценены по достоинству!

Ксения ШАШУРИНА