

A large, white, stylized number '6' is centered on the page, serving as a background for the text.

Глава 6

**Поднимайте планку**



## Совет № 91

Так же как и при обсуждении зарплаты, приводить конкретные доводы в пользу того, что вы заслуживаете повышения зарплаты, должны вы сами. Не стоит думать, что у вас априори есть право на повышение.

Итак, вы думаете, что самое сложное уже позади? Вы нашли отличную работу, смогли договориться о справедливом компенсационном пакете и теперь можете спокойно двигаться вперед? Ошибаетесь! Никогда не бывает слишком рано задуматься о том, как улучшить свое финансовое положение, когда наступит подходящий момент. Это не означает, что вы должны строить планы на повышение зарплаты на второй день работы в компании, но вы должны готовиться к тому дню, когда захотите подойти к своему начальнику с предложением обсудить повышение зарплаты. Вы должны четко представлять наиболее удобное время для обсуждения прибавки, суть прибавки и стратегию того, как представить себя наилучшим образом, чтобы доказать, что вы ее заслужили.

## Настройтесь правильно

Как мы говорили в начале книги, настрой определяет, насколько успешны будут наши усилия. Когда дело доходит до повышения зарплаты, мы часто слышим высказывания типа:

- «Работодатели не раздают повышения зарплаты, работники зарабатывают их»;

- «Вы не имеете права на повышение зарплаты, вы должны его заслужить»;
- «У вас есть право на индексацию зарплаты в соответствии с инфляцией, но у вас нет права на повышение, основанное только на ваших достижениях».

Если вышеприведенные утверждения верны, то продемонстрировать начальнику, почему именно вы заслуживаете прибавки, ваша и только ваша задача. Для этого вы должны знать, прошло ли достаточно времени для того, чтобы начать это обсуждение, а также какую именно прибавку вы хотите и имеете право получить.

## Время решает все

Сколько времени должно пройти, прежде чем вам следует начинать задумываться об очередном повышении зарплаты? Если в ходе переговоров вы договорились с работодателем о том, что по окончании определенного периода вашей работы зарплата может быть повышена, напомните ему об этой договоренности за месяц до наступления срока, когда более высокая зарплата должна вступить в действие. Это уведомление позволит прояснить все нерешенные вопросы в процессе подготовки к повышению зарплаты.

Если такой договоренности нет, надо начинать думать о повышении своей зарплаты уже сегодня, когда вас приняли на работу или как только вы получили очередную прибавку к зарплате. Не рассчитывайте, что работодатель автоматически будет вознаграждать вас за проделанный труд. Чтобы доказать начальнику, что вы заслуживаете повышения, вы должны продемонстрировать, что качество вашей работы стабильно

высокое. Далее мы обсудим приемы, которыми вы можете сразу же воспользоваться, чтобы гарантировать, что ваши достижения будут замечены. Затем ваша задача — попросить повышения зарплаты. Два наиболее удобных момента для этого:

- 1) когда вас похвалили за только что выполненную работу;
- 2) когда произошли серьезные изменения ваших служебных обязанностей или задач.

## Основные принципы обращения за повышением зарплаты

Существуют два типа повышения зарплаты:

- автоматический пересмотр (индексация зарплаты), отражающий инфляцию;
- повышение, отражающее ваши достижения или вашу эффективность.

Сосредоточившись на этих двух параметрах, вы можете увеличить свою зарплату/социальный пакет. Убедитесь, что вы понимаете, говорите ли вы об индексации зарплаты, о повышении, отражающем ваши достижения, или о том и другом. Когда в конечном счете вы приступите к обсуждению этой темы с начальником, вы должны подготовиться и четко определить две цели.

1. **Вы должны очень хорошо представлять размер прибавки, которую хотите получить.** Выясните стандартный размер прибавки, отражающий инфляцию,



## Совет № 92

Лучше всего обсуждать повышение зарплаты:

1) когда вас похвалили за хорошо выполненную работу; 2) когда вы получили значительное количество новых обязанностей или задач.



## Совет № 93

Прежде чем просить о повышении зарплаты, четко определитесь, сколько вы хотите получить. Затем, если вам предложат меньше, вы можете отклонить такое предложение. Возможно, отказ от прибавки заставит вашего работодателя в следующий раз быть более щедрым.

и будьте готовы просить по крайней мере минимальную сумму. Чтобы игра стоила свеч, прибавка, отражающая ваши достижения, должна составлять 5–15% от текущей зарплаты. Определите минимальный уровень, на прибавку ниже которого вы не согласитесь. Если вы отклоните предложение о повышении, работодатель может забеспокоиться, что вы уйдете. Вполне вероятно, что это заставит его быть более щедрым в следующий раз.

2. **Определите срок, когда вы хотите получить прибавку.** Если вы хотите получить прибавку через месяц, вы, скорее всего, получите ее через месяц. Если вы хотите получить ее через квартал, то, скорее всего, получите ее через квартал. Выберите для начала обсуждения прибавки с работодателем такой период, чтобы у него осталось достаточно времени на обдумывание и выплату в нужные вам сроки.

## Прочие нюансы: пять шагов к прибавке

Вы проработали полгода или год и готовы попросить прибавку к зарплате. Что делать дальше?

**Шаг 1. Время.** Убедитесь, что вы не забегаєте вперед. Если вы работаете в компании, которая проводит оценку эффективности и пересмотр зарплат раз в год, не думайте, что вы будете исключением, и вам повысят зарплату через полгода! В большинстве случаев срок, когда можно будет обсуждать повышение зарплаты, определяется и оговаривается на собеседовании. Уважайте договоренности, которых вы достигли на собеседовании, если только работодатель не говорит, что хотел бы обсудить ваше повышение



## Совет № 94

При обсуждении прибавки договоритесь о сроке ее получения. Предоставьте вашему работодателю достаточно времени, чтобы он мог обдумать и привести в исполнение решение о повышении вам зарплаты.



## Совет № 95

Перед тем как просить прибавку, выясните правила компании относительно повышения зарплаты. Если существует специальный график, не ждите, что для вас сделают исключение. Другими словами, выбирайте для обсуждения подходящее время.



## Совет № 96

При обсуждении прибавки будьте как можно более точны в оценке ваших достижений. Приступайте к переговорам, вооружившись подробными данными о том, какой вклад вы внесли в компанию.

до истечения этого срока (слава богу!). Выясните политику компании и узнайте, позволяют ли результаты вашей работы обсудить прибавку в сроки, не совпадающие с теми, которые установлены правилами. Если в компании нет таких правил и вы чувствуете, что результаты вашей работы превосходят ожидания, или вы недавно получили новые обязанности, возможно, вы захотите поднять этот вопрос перед своим начальником.

**Шаг 2. Сумма.** Определите желаемую сумму или процент прибавки до разговора с начальником. С точки зрения вашего работодателя, предполагаемая прибавка должна быть справедливой и оправданной и подтверждена вашим вкладом в работу. Если вы просите повысить зарплату на 30% после полугода работы без особого на то основания, результатом будут два нежелательных для вас момента: вы не получите прибавку и, скорее всего, продемонстрируете своему работодателю, что вы не способны принимать трезвые решения. Если же, напротив, вы увеличили прибыль на 200 тысяч долларов менее чем за один год, вы можете рискнуть попросить прибавку выше обычной, и к вам отнесутся с уважением, как к человеку, который знает себе цену.

**Шаг 3. Вооружитесь информацией.** Подтвердите ваш вклад, приводя примеры того, как вы добились превосходных результатов. Возьмите записи, в которых перечислены ваши достижения и идеи, на встречу. Продемонстрируйте, как именно вы повысили прибыльность или продуктивность, как вам удалось снизить потери и ошибки. Не ходите на встречи, на которых вы намерены просить об увеличении компенсации, если у вас нет как минимум шести убедительных причин!



## Совет № 97

Договариваясь с руководством о встрече по поводу повышения зарплаты, убедитесь, что у вас будет достаточно времени, чтобы на должном уровне представить предмет разговора.

Это ваш единственный шанс изложить свои доводы. Если вы будете спешить, вы можете забыть о чем-то важном.



## Совет № 98

Если переговоры складываются не так, как бы вам хотелось, обсудите с начальником четкие критерии, по которым вас будут оценивать в будущем. Таким образом вы обозначите согласованные цели, над которыми будете работать и с которыми придете на переговоры в следующий раз!

**Шаг 4. Назначьте встречу.** Договариваться о встрече с работодателем для обсуждения повышения зарплаты следует только после того, как будут выполнены первый, второй и третий шаги. Вы должны просить о встрече человека, ответственного за вашу позицию, договариваться о времени, удобном для вас обоих и тем не менее позволяющем вам добиться решения о прибавке в желаемые сроки. Если вы хотите получить прибавку через месяц, вы должны постараться запланировать встречу как минимум за 6–8 недель до этого. Это позволит работодателю обдумать вопрос и начать процедуры, необходимые для приведения решения в исполнение. Выберите те часы, которые, как вам известно, наиболее удобны вашему начальнику, в том числе это может быть и время после окончания рабочего дня. Просите уделить вам время, достаточное для того, чтобы наилучшим образом изложить ваши доводы. Если вы будете спешить, вы можете забыть обсудить что-то важное. Возможно, вам придется вести переговоры, поэтому убедитесь, что вы представляете себе абсолютный минимум, на который вы согласитесь. Завершите переговоры, повторив в общих чертах то, что обсуждалось, и определив, кто отвечает за следующий шаг. Если изменения должны быть зафиксированы письменно, договоритесь, кто отвечает за подготовку договора.

**Шаг 5. Если что-то пошло не по вашему плану.** В том случае, если встреча не дала желаемых результатов и вы не получили прибавку (или вам предложили слишком мало), будьте вежливы и поблагодарите работодателя за встречу. Постарайтесь обсудить, что вам нужно сделать в будущем, чтобы обеспечить себе получение желаемой прибавки. Обсудите с начальником критерии, по которым вас будут оценивать, чтобы у вас были точные и четкие цели



## Совет № 99

Ежедневно применяйте на практике стратегии, позволяющие повысить вашу «публичность» и обратить внимание на ваши достижения. Когда вы попросите прибавку, не будет сомнений в вашей активности и продуктивности.

и приоритеты, над которыми вы будете работать. Зафиксируйте в письменном виде, чего ждет от вас начальник, чтобы при следующей встрече не возникало разночтений. Разберите проблемы, имевшие место в прошлом, чтобы не повторять их в будущем. Покидайте встречу с пониманием того, что можно сделать, чтобы стать более ценным сотрудником.

И наконец, если вам кажется, что вам несправедливо и незаслуженно отказали в повышении зарплаты (предложили слишком мало денег) и нет надежды на то, что, оставшись с этим работодателем, вы получите желаемое, возможно, вам следует задуматься о поиске следующего места работы!

## Семь стратегий, помогающих доказать, что вы должны зарабатывать больше

Для обоснования требований повышения зарплаты необходимо, чтобы вы были «на виду». Поймите это и используйте все способы, имеющиеся в вашем распоряжении, чтобы повысить свою «публичность». Важно, чтобы перед тем, как вы будете просить о повышении зарплаты, ваши трудовые достижения и результаты находились на максимально высоком уровне.

Помните, что, как правило, начальник не следит за вами восемь часов пять дней в неделю. Зачастую он не в курсе вашей работы и достигнутых вами результатов. А значит, вы должны рассказать ему, так же как и другим сотрудникам, о своих наиболее важных достижениях.

Вот семь идей, как оставаться на виду:

- обсуждайте с начальником результаты своей работы устно и в письменной форме, регулярно сообщайте ему о последних событиях в вашей деятельности и подчеркивайте наиболее важные из них;



## Совет № 100

Определите приоритеты и сформируйте такие рабочие привычки, которые, когда придет время, повысят ваши шансы на прибавку.

- на выставках и мероприятиях действуйте активно и заметно, не подавляя остальных;
- соглашайтесь на выступления, где вы будете представлять вашу организацию, убедитесь, что ваш начальник знает об этом;
- пишите доклады или статьи, в которых продвигается ваш отдел/организация;
- станьте, если это возможно, экспертом в своей области;
- постарайтесь, чтобы вас упоминали в прессе в связи с проделанной вами работой, общайтесь с журналистами и предоставляйте им для статей открытую информацию и пресс-релизы;
- проводите конференции или читайте курсы лекций по вашей тематике в колледжах, университетах, профессиональных ассоциациях или учебных центрах.

## Восемь способов повысить свои шансы

Здесь приведены дополнительные приемы, которые доказали свою эффективность в повышении шансов на получение прибавки.

- Узнайте, что больше всего нужно вашему отделу/подразделению/начальнику, и затем сообщите, что вы сделали это.
- Выбирайте достижения и цели, имеющие наибольшую важность и необходимые для вашего



## Совет № 101

Каждую неделю записывайте достижения, предложения и идеи, которые вы внесли. Когда придет время обсуждать прибавку, вы будете рады, что делали это!

начальника, и реализуйте их в порядке очередности. Убедитесь, что реализуемые вами достижения являются актуальными прежде всего для него, а не только для вас.

- Выделите две-три задачи, которые вызывают неприязнь у вашего начальника, и предложите ему выполнить их за него.
- Достигайте результатов, выходящих за привычные рамки ожидаемых от данной работы.
- Выполняйте свою работу так, как будто вы уже получили повышение.
- Работайте, поступайте и одевайтесь на том же уровне, что и ваш начальник.
- Ведите личный дневник своих достижений. Каждую неделю тратьте пять минут на то, чтобы записать наиболее важные результаты, которых вы достигли за неделю.
- Записывайте все свои предложения и идеи по поводу повышения производительности, которые вы открыли и/или воплотили в жизнь.