



Клуб »
Просим добавки!

16:16 28 июля 2013



Просить прибавку к зарплате лучше после вашего успешно завершенного проекта или накануне распределения бюджета в компании.

ОЛЬГА АБАКУМОВА

Теги: зарплата, деньги, повышение

76

Предложение для кредитных карт со 100-дневным беспроцентным периодом действует для стандартных кредитных карт и не распространяется на ко-брендинговые карты, карты с технологией бесконтактных платежей MasterCard PayPass, VISA PayWave. Подробнее об условиях кредитования на alfabank.ru и по тел.: +7 (495) 78-888-78, 8 800 2000 000. Банк оставляет за собой исключительное право на принятие решения о предоставлении или отказе в предоставлении кредита. Предложение не является офертой. **ОАО "АЛЬФА-БАНК"**.
Ген. лицензия ЦБ РФ № 1326 от 05.03.2012



Яндекс.Директ Все объявления

III Кадастровые инженеры (Москва)

Кадастровые работы. Технические планы на здания, помещения, сооружения.

Адрес и телефон москва-кадастр.рф

На этой неделе в студии «Вечерки-ТВ» состоялась очередная встреча женского городского клуба «Москвичка». Гости и эксперты собрались, чтобы обсудить, как правильно просить прибавку к собственной зарплате.

Аля Баданина, главный редактор журнала Cosmopolitan: Женщины, забудьте о том, что вы хрупкие создания. На работе вы — ценные специалисты, которые заслуживают достойной оплаты труда. Если вы решили просить повышения зарплаты, называйте руководству объективные причины. Это должны быть не кредиты или дети, а ваши достижения. Для такого деликатного разговора лучше выбрать подходящий момент. Например, после вашего успешно завершенного проекта или накануне распределения бюджета в компании. Кроме того, советую периодически подходить к руководству и интересоваться, как они оценивают вашу деятельность. Работодатель должен понимать, что вы готовы не только брать, но и отдавать. Я и сама на днях завела разговор о повышении своей зарплаты, ведь мой функционал расширился!

Сергей Елин, руководитель аудиторско-консалтинговой группы «АИП»: Не стоит просить прибавку к зарплате в первый же день. Для начала постарайтесь себя зарекомендовать. Лучше, если вы придете к руководству и скажете: я стремлюсь к такой-то зарплате, что мне надо сделать, чтобы выйти на этот уровень? Скажите, что ваши цели совпадают с целями компании, — это будет самой выигрышной тактикой. Вместе с руководителем вы можете обозначить этапы своего развития в компании, обсудить конкретные даты. Не ставьте жестких условий, но в то же время обозначайте свои желания. Главное, чтобы они были обоснованны.

Татьяна Бартюк, руководитель направления «Банки и финансовые услуги» рекрутинговой компании Antal Russia: Разговор о зарплате надо начинать уже на этапе собеседования — вы должны заранее договориться о тех условиях, которые будут вас устраивать. Поинтересуйтесь у работодателя, есть ли в компании система индексации — это тоже своего рода повышение зарплаты, пусть и небольшое. Перед тем как просить увеличения оклада, задумайтесь: за что вам должны больше платить? Соотнесите свои способности с возможностями организации, подумайте, что вы можете им предложить. Подойдите к руководству с конкретными идеями — это будет знак того, что вы стремитесь к росту.

Юрий Казаков, профессор кафедры акмеологии и психологии профессиональной деятельности Российской академии госслужбы, директор Центра психологии профессиональной деятельности в экстремальных ситуациях: Прежде чем просить у руководства повышения зарплаты, постарайтесь узнать, как в этой компании можно подняться по карьерной лестнице, какая квалификация для этого нужна, приветствуется ли развитие персонала. Если чувствуете, что вам не хватает дополнительных навыков, отправляйтесь на обучение. Выйдя на новый профессиональный уровень, вы можете смело претендовать и на другую зарплату! Не занижайте собственную планку. Настраивайтесь на успех!

О том, как лучше распределить свои финансы, читайте здесь.
[Вернуться на главную](#)