

تکنیک های درخواست افزایش حقوق

درخواست افزایش حقوق اضطراب آور است. راستش را بخواهید، همانطور که برای پرسنل شرکت اضطراب آور است، برای مدیران شرکت، که شنونده این درخواست هستند، نیز همینطور است. براساس تحقیقی که در انگلیس بر روی درخواست افزایش حقوق انجام شد، مشخص شد که بیش از ۵۵ درصد از مردم، تمایل ندارند چنین درخواستی بدهند. بیش از ۱۵ درصد از مردم نمی دانستند چه چیزی باید بگویند و چطور بگویند. حدود ۱۵ درصد دیگر، از اینکه طمع کار یا پول دوست به نظر بیایند، می ترسیدند و چیزی حدود ۱۰ درصد، واقعاً از بیان این درخواست می ترسیدند که کار خود را از دست بدهند. پس باید قبول کنیم که این کار دشوار است.

در ادامه این مقاله درخواست افزایش حقوق در [سیمیل اچ آر](#)، بررسی می کنیم که چطور می توانید درخواست خود را به نحوی بیان کنید که احتمال پذیرشش را زیاد کنید، طمع کار به نظر نیاید و همچنین، سطح بلوغ و حرفه ای بودن خود را به سازمان نشان دهید.

چرا درخواست افزایش حقوق بدهیم؟

شرکت هایی وجود دارند که حواسشان به تورم، شرایط اقتصادی، پیشرفتی که شما در شغلتان داشتید و یا پروژه موفقی که زودتر از موعد تحویل دادید، هست و باتوجه به این موارد، حقوق و مزایای شما را افزایش و بهبود می دهند. اما بسیاری از اوقات پیش می آید که کاری که شما انجام داده اید، دیده نشده است؛ آن چیزی که شما نظرتان بوده را سازمان انجام نداده است یا احساس می کنید به نسبت سایر همکارانتان در داخل یا خارج از شرکت، غیرمنصفانه به شما حقوق پرداخت می شود. حال شما دو راه دارید: یا از آن مقدار پول بیشتری که می توانید دریافت کنید، چشم پوشی کنید، یا برای درخواست افزایش حقوق، صحبت و تلاش کنید.

صحبت کردن درباره پول برای بیشتر انسان‌ها دشوار است. به دنبال ریشه آن نیستیم که شاید ریشه آن فرهنگی، جغرافیایی، خانوادگی یا شرایط جامعه باشد. اما در اولین گام، باید بدانیم که «پول» چیز بدی نیست، صحبت کردن درباره آن هم بد نیست. فردی که به دنبال شرایط پرداخت بهتری می‌گردد، نه تنها حریص و پولکی نیست، بلکه مسئولیت‌پذیری بالایی نسبت به خانواده خود دارد. نه تنها نباید مورد شماتت قرار گیرند، بلکه باید از مسئولیت‌پذیری آن‌ها نیز تقدیر گردد.

چطور درخواست افزایش حقوق ندهیم؟

اگر برای افزایش حقوق، نزد مدیرتان رفتید و می‌خواهید از جملاتی مشابه جملات زیر استفاده کنید، پیشنهاد می‌کنیم این مقاله را تا انتها مطالعه کنید:

- می‌خوام حقوقم ۳۰ درصد بیشتر بشه لطفاً. (نه نمی‌شه!)

- من به نسبت فلانی، کمتر حقوق می‌گیرم. حقوقم رو بیشتر کنید. (حقوق فلانی به شما ربطی نداره. کار خارج از سازمان برامون داره انجام می‌ده.)

- من از جای دیگه، پیشنهاد کاری بهتری دارم. یا بهم اون حقوق رو بدید یا می‌رم. (به سلامت!)

- خیلی از کارهای اساسی شرکت با منه. حقوقم رو افزایش بدید یا ول می‌کنم می‌رم و کارهاتون هم به مشکل می‌خوره. (آره درسته؛ به مشکل می‌خوریم. ولی برو به سلامت.

مگه قبل از اومدنت چیکار می‌کردیم؟ الانم همون کارو می‌کنیم.)

- شرایط جامعه سخت شده؛ حقوقم رو بیشتر کنید. (واسه ما خیلی سخت‌تر شده. شرایطش رو نداریم!)

چرا درخواست افزایش حقوق رد می‌شود؟

ما انسان‌ها همیشه بر سر انتخاب بین دو راهی «قدرت اختیار» یا «تصمیم درست»، قدرت اختیار خود را انتخاب می‌کنیم. اینکه شما به مدیرتان درخواست افزایش حقوق بدهید و بگویید حقوق من را افزایش دهید، وگرنه شرایط کار برای من سخت می‌شود، او را بر سر انتخاب بین این دوراهی قرار داده‌اید. کار درست این است که حقوق شما را زیاد کند و جلوی خسارت سازمان را بگیرد؛ اما با این کار، «قدرت اختیار» خود را از بین برده است. به همین دلیل است که بسیاری از درخواست‌های افزایش حقوق، با مخالفت روبه‌رو می‌شود یا به‌زودی، منجر به قطع همکاری می‌گردد.

شاید مسخره باشد، اما می‌توان ریشه چیزی که امروزه به اسم «لج‌بازی» می‌شناسیم را در همین حفظ قدرت اختیار پیدا کرد. اینکه گفته می‌شود در جلسات با مدیران یا حتی همکاران خود، راهکار را نشان ندهید و اجازه دهید خودشان به این راهکار برسند (منبع)، برای همین است که شما با نشان دادن راهکار، علاوه بر اینکه خلاقیت آن‌ها را کور کرده‌اید، آن‌ها را بر سر دوراهی «قدرت اختیار» یا «راه درست» قرار داده‌اید و جواب این دوراهی در اکثر مواقع، «قدرت اختیار» است؛ حتی به قیمت انجام دادن کار اشتباه! زیرا شخص با انجام کار اشتباه، نشان داده است که قدرت اختیار و تصمیم‌گیری خود را حفظ کرده است.

راز درخواست افزایش حقوق موفق چیست؟

پروژه‌ها و فرآیندهای مختلفی برای درخواست افزایش حقوق از طریق منابع مختلف معرفی شده است که در ادامه نیز به یکی از محبوب‌ترین و درست‌ترین شیوه‌های آن می‌پردازیم، اما راز مشترک در بین تمام این شیوه‌های درخواست، این است که این جلسه را از «درخواست»، به سمت «مذاکره» ببرید! درخواست افزایش حقوق را از ذهن خود بیرون کنید. شما می‌خواهید مذاکره افزایش حقوق انجام دهید. شما در مذاکره، بده بستان می‌کنید و حالت ایده‌آل برای خود در نظر می‌گیرید؛ حالت خوب، حالت معمولی و خط قرمزی که دیگر مکالمه را ادامه نخواهید داد.

در مذاکره افزایش حقوق، صرفاً بر سر حقوق صحبت نمی‌کنید؛ بلکه موارد جانبی وابسته به حقوق را نیز مورد بحث قرار می‌دهید. در مذاکره افزایش حقوق، شما صرفاً برای گرفتن حقوق بیشتر، وارد جلسه نمی‌شوید. شما شاید حتی مجبور شوید ۲ امتیاز هم به مدیرتان بدهید تا ۳ امتیاز به شما بدهد. پس باید خوب گوش کنید و با دید تحلیل‌گیری، نه پیگیری مطالبات از شرکت، وارد جلسه شوید.

چگونه مذاکره افزایش حقوق انجام دهیم؟ روش درخواست افزایش حقوق

• گام اول: دلیل بیاورید

افزایش حقوق نیاز به دلیل دارد. نمی‌توانید اصل جلسه و صحبت خودتان را با درخواست افزایش حقوق شروع کنید. خوب دلیلش چیست؟ چرا احساس می‌کنید استحقاق حقوق بیشتری را دارید؟ چه چیزی از زمان شروع همکاری تاکنون تغییر پیدا کرده است؟ اگر با افزایش حقوقتان موافقت کنم، چه چیزی عاید سازمان می‌شود؟

این‌ها همه سؤالاتی هستند که در ذهن مدیرتان، هنگام مکالمه با شما ایجاد می‌شود و اگر به درستی بیان نکنید، او را در حالت تدافعی قرار می‌دهید. پس در ابتدا، یک یا دو دلیل قابل درک برای این مذاکره درخواست افزایش حقوق آماده کنید. دلایل محبوب و قابل قبولی که مدیران، آمادگی بیشتری برای پذیرش آن‌ها دارند، می‌تواند موارد زیر باشد:

- عملکرد شما در طول ماه‌های گذشته یا پروژه گذشته، پیشرفت چشم‌گیر و خارج از سطح توقع مدیر بوده است.

- برای به سرانجام رساندن پروژه‌ها و کارها در طول ماه‌های گذشته، بیش از آن چیزی که وظیفه شما بوده است، زمان گذاشته‌اید.

- مهارت یا دانشی جدید کسب کرده‌اید که در کیفیت یا سرعت انجام کارتان، تأثیر مثبتی گذاشته است.

- متوجه عدم رعایت عدالت داخلی یا خارجی در پرداخت حقوق‌ها شده‌اید.

• گام دوم: راحت باشید، گستاخ نه!

در دومین گام مذاکره برای درخواست افزایش حقوق، توجه داشته باشید کاری که می‌خواهید انجام دهید، شما را از محدوده امن‌تان خارج می‌کند. پس در فاز تحقیق و جستجو باقی نمانید. نیازی نیست قبل از اینکه درخواست جلسه را بدهید، دو هفته به بررسی کردن بازه حقوقی در جاب بوردها و همکاری‌تان مشغول باشید. این پروسه می‌تواند به چند نفر محدود در اطرافتان و یک پرس و جو در شرکت‌های هم‌صنعت، خاتمه یابد. توجه داشته باشید که حتی اگر بهترین و کامل‌ترین تحلیل از شرایط بازار موقعیت شغلی خود را در فایل پرزنتیشن برای مدیر خود آماده کنید و با شیوه اشتباهی آن را بیان کنید، یا شرایط سازمان برای پرداخت مناسب نباشد، با شکست روبه‌رو خواهید شد. پس برای شروع، سخت نگیرید و وارد جلسه برای مذاکره و درخواست افزایش حقوق شوید.

در عین حال، به یاد داشته باشید که مدیری که قصد مذاکره با آن را دارید، حق شما را نخورده است! با شما توافقی کرده و الان شرایط طرفین تغییر کرده است یا شما توانمندتر شده‌اید یا کار بیشتری انجام داده‌اید و حالا می‌خواهید «مذاکره» مجدد کنید تا شرایط بهتر شود. پس به هیچ عنوان، گستاخانه برخورد نکنید.

• گام سوم: چارچوب کلی مذاکره

چارچوب کلی مذاکره برای درخواست افزایش حقوق، می‌تواند به سادگی مثال‌های زیر باشد:

- **برای زمانی که پروژه‌ها را خوب تحویل داده‌اید:** من در طول ماه‌های گذشته، سعی کردم زمان بیشتری رو برای پروژه‌ها اختصاص بدم و حتی زمانی که ۲ نفر از تیممون تعدیل شدند، فشار کاری اون‌ها رو تحمل کردم تا پروژه به ددلاین برسه و مطمئن هستم که شما هم در جریانش هستید. حالا خیلی دوست دارم در ادامه مسیر، شرایط پرداخت حقوق بهتری داشته باشم تا بتونم سطح انرژی و انگیزه‌ام رو در همین سطح نگه دارم و اگر به نظرتون الان شرایطش نیست، به من بگید که چه کاری انجام بدم یا چقدر صبر کنم تا شرایط مناسب بشه و بتونم یک افزایش ۳۰ درصدی داشته باشم؟

- **برای زمانی که مهارت جدیدی یاد گرفته‌اید:** من توی ۴ ماه گذشته، برای توسعه سایت، تکنولوژی Next.js رو یاد گرفتم و بعضی از قسمت‌های سایت رو حتی با این تکنولوژی پیاده کردم. با توجه به اینکه داریم تلاش می‌کنیم سرعت سایت رو بهتر کنیم، فکر می‌کنم بتونم توی چند ماه پیش رو، کل سایت رو مجدداً خودم بدون اینکه به اسپرینت‌ها لطمه‌ای وارد بشه، با این تکنولوژی پیاده‌سازی کنم. با در نظر گرفتن این کارها و اینکه اگر این کار رو انجام بدم، شرکت دیگه لازم نیست شخصی رو به تیم اضافه کنه، می‌خواستم درخواست افزایش حقوق داشته باشم. اگه به هر دلیلی فکر می‌کنید امکانش نیست، ممنون می‌شم که دلیلش رو بهم بگید و متوجه بشم که چه زمانی می‌تونم برای این افزایش، باهاتون صحبت کنم.

- **برای زمانی که شرایط پرداخت منصفانه‌تری می‌خواهید:** توی چند ماه گذشته، با بچه‌ها خیلی همکاری خوبی داشتم و شرایط کارها و محیط شرکت رو هم خیلی دوست دارم. دوتا پروژه‌ای رو هم که داخل بودم، خیلی برام چالش خوبی درست کرد و خوشحالم که به خوبی تموم شد. اما با توجه به شرایطی که توی بازار وجود داره و اینکه معمولاً توی موقعیت شغلی مشابه من، میانگین حقوقی خیلی بالاتر هست، ممنون می‌شم که ترتیبی ببینید تا من هم یک افزایش حقوق ۳۰ درصدی داشته باشم و اگر فکر می‌کنید که شرایط مناسب نیست، بگید که چه کاری باید انجام بدم تا شرایط مناسب بشه.

نکته مشترک در تمام این درخواست افزایش حقوق ها این است که در انتهای جمله، موضوع را نبسته‌ایم و جا برای مذاکره بیشتر و رفت و برگشت را در نظر گرفته‌ایم. در نظر داشته باشید که شما در حال صحبت با شخصی هستید که موقعیت ارشدتری نسبت به شما در سازمان دارد. پس در این جلسه، نباید از بالا به پایین صحبت کنید. همچنین به هیچ عنوان نباید یک مسیر و تنها یک مسیر برای مذاکره باقی بگذارید. خواسته خود را بیان کنید، اما جا برای بیان خواسته مدیرتان نیز بگذارید و اجازه دهید این جلسه، از حالت پرزنتیشن فعالیت‌های شما خارج و به یک گفتگو راحت و دوستانه تبدیل شود.

چگونه احتمال موفقیت خود را در مذاکره افزایش حقوق افزایش دهیم؟

نکته طلایی در مذاکره برای درخواست افزایش حقوق این است که این مکالمه را تا جای ممکن، مونولوگ پیش نبرید. در ابتدای جلسه، زمانی را اختصاص دهید تا شما و مدیر، بر روی کارهایی که شما انجام داده‌اید، دو نفری صحبت کنید. پس از این صحبت، به راحتی به سراغ بیان خواسته خود بروید ولی آن را مانند «طلب» بیان نکنید؛ بلکه مانند فرصتی برای خودتان و مدیرتان بیان کنید که اگر بتوانید به توافق برسید، هر دو طرف سود خواهند برد. پس اجازه دهید منافی که از درخواست افزایش حقوق وجود دارد نیز هم برای شما و هم برای مدیرتان، شفاف‌تر شود. این مکالمه اگر برای کارفرما سخت‌تر از شما نباشد، آسان‌تر نیست. اجازه دهید با گفتگویی که شکل می‌گیرد و صحبت راحتی که انجام می‌دهد، این سنگینی کاهش یابد.

مذاکره افزایش حقوق اخلاقی است!

ما در مذاکره برای درخواست افزایش حقوق، به دنبال گرفتن چیزی هستیم که واقعاً لیاقت آن را داریم. قصد ما گول زدن کارفرما نیست (البته که کارفرما نیز نباید چنین کاری انجام دهد)، و می‌دانیم که اگر در یک موقعیت شغلی، با استفاده از مهارت مذاکره بالایی که داریم، بتوانیم ۳۰ درصد حقوق بالاتر از چیزی که واقعاً باید بگیریم، دریافت کنیم، ممکن است در آن سازمان، مشکلی برایمان پیش نیاید اما در **مسیر شغلی** که در پیش داریم، دچار مشکل جدی شویم؛ زیرا مهارت ما به آن اندازه توقع از حقوق خودمان افزایش پیدا کرده و باعث افسردگی و ناامیدی در مسیر پیشرفت شغلی‌مان می‌شود.

به سادگی، حقوقی که لیاقتش را دارید بگیرید!

ما در این مقاله سیمپل اچ آر درباره چگونگی درخواست افزایش حقوق صحبت کردیم. اما حقیقت آن است که این مقاله، فرمتی کلی از هر نوع درخواست دیگری نیز می‌تواند باشد. وقتی شما از دوست خود توقع بیشتری دارید، احتمالاً به جای اینکه بار دیگر بگویید: فلان کارو برام بکن! می‌توانید از اصول مذاکره افزایش حقوق استفاده کنید. به جای اینکه به همکار خود بگویید دقت خود را زیاد کن، می‌توانید از شیوه بیان دیگری استفاده کنید. ما درباره مذاکره افزایش حقوق صحبت کردیم، اما درواقع این مذاکره، برای افزایش، بهبود یا گرفتن هرچیزی می‌تواند کارساز باشد. در کنار همه این‌ها، اگر علاقه‌مند هستید تا کیفیت مصاحبه شغلی بعدی خود را افزایش دهید، پیشنهاد می‌کنیم نگاهی به [مقاله در مصاحبه شغلی به سوال «بزرگترین نقطه ضعف و قدرت شما چیست؟» اینگونه پاسخ دهید](#) بیاندازید.