**Когда и как лучше всего просить о повышении зарплаты**

Примерно треть (34%) жителей России довольна размером своей зарплаты, а почти четверть (24%) планирует попросить увеличить оклад, свидетельствуют результаты исследования сервиса "Работа.ру", подготовленного для РИА Новости. В современных экономических реалиях жизнь дорожает постоянно даже по меркам официальной инфляции. Абсолютно нормально хотеть зарабатывать больше. Но для изменения зарплаты помимо одного желания должны быть объективные причины, о том, когда и как просить прибавку в [интервью](https://1prime.ru/20250115/zarplata-854193446.html) информационному агентству Прайм, рассказал Кирилл Полещук, эксперт проекта НИФИ Минфина России "Моифинансы.рф".

1. Нельзя указать какой-то конкретный промежуток времени, когда можно просить прибавку - месяц, полгода, год, три года. Универсального ответа нет. Но нужно понимать, что определенный временной период человек должен отработать на новом месте, притереться к команде, понять суть и смысл своих задач и требований руководства. Довольно странно будет просить прибавку, полностью не влившись в рабочий процесс. При этом ждать у моря погоды, годами просиживая место, тоже не стоит. Объективно человеку нужно несколько месяцев для погружения в свою трудовую функцию.

2. Если вам давно не повышали зарплату, и вы считаете это незаслуженным, следует провести на эту тему разговор с начальством. Во время разговора:

- проанализируйте свои заслуги и расскажите начальнику, что еще вы можете сделать для компании;

- приводите рациональные, а не эмоциональные доводы, оперируйте конкретными цифрами;

- расскажите больше о своих достижениях, а также о том, что повышение вашей зарплаты даст компании, почему в вас надо инвестировать;

- если запускается какой-то новый проект, то объясните почему именно вы должны занять место в нем.

Как не надо просить прибавки:

- сравнивать себя с другим сотрудником, которому, на ваш взгляд, платят больше/меньше положенного;

- подчеркивать время нахождения в компании, а не свои конкретные дела;

- шантажировать работодателя своим уходом, при этом не имея реального запасного варианта;

- давить на жалость, рассказывать о личных причинах, почему вам срочно понадобились деньги.

Если вы человек стеснительный, вполне реально попросить о прибавке с помощью делового письма. Там вы можете спокойно и без волнений изложить свои аргументы. В век интернета и массовой удаленки это вряд ли покажется начальству неуместным.

3. Если вы хорошо погружены в работу компании, знаете ее структуру, задачи подразделений, то вашим дополнительным козырем может быть не просто просьба о повышении, а предоставление руководству конкретного проекта ваших новых обязанностей или нового направления, которое вы сможете закрыть и чем это поможет компании. Тем самым вы покажите свою вовлеченность и заинтересованность в совместном интенсивном и экстенсивном развитии.

4. Чтобы повысить свою стоимость на рынке труда, необходимо развивать свои умения, навыки и личный бренд. Специалисты с уникальным набором квалификаций ценятся выше. Например, бухгалтер, который умеет составлять краткие и красочные отчеты для руководства. Маркетолог, который может организовать конференцию и выступить на ней с речью. Самый лучший способ зарабатывать больше – это расти над самим собой. Обучение может включать как развитие и углубление имеющихся навыков, так и приобретение новых навыков.

5. Не нужно бояться отказов. Вообще уметь отказывать и уметь принимать отказ – тоже очень важные качества.

Как минимум раз в год стоит оценивать и актуализировать свою стоимость на рынке труда. Для этого поищите вакансии, схожие с вашей должностью, и посмотрите, какие зарплаты по ним обещают. При оценке стоит изучить сайты объявлений о работе, а также спросить знакомых, которые заняты в этой же профессии.

Если у вас не получается переломить ситуацию и вам ответили отказом, следует создать резюме на соответствующих платформах поиска работы. Это позволит вам не терять времени даром и точнее понять, на какое вознаграждение вы сможете рассчитывать в другой компании. А также, возможно, подтолкнет ваших работодателей к действиям. С конкретным предложением от другой организации вы можете не боясь последствий прямо подойти к руководству и объяснить ситуацию, что вам нравится коллектив и компания, но есть конкуренты с более интересным финансовым предложением. По итогу вы ничего не потеряете – вам либо поднимут зарплату, либо вы уйдете к конкурентам. Кроме того, в крупных компаниях HR-Отделы отслеживают резюме своих сотрудников. Увидев ваши активные действия по поиску новой работы, руководство может сыграть на опережение и предложить вам варианты, которые могут вас устроить.