

כיצד לבקש העלאת שכר - ולקבל אותה?

שלחו להדפסה 

כיס ריק ובטן מלאה

עובד קשה, מקבל מחמאות, אבל זה לא משתקף בתלוש? זה הזמן לשיחת שכר. איך אוזרים אומץ, כיצד מתכוננים, מה לובשים, איך מדברים, על מה מתפשרים - ועל מה לא? בפנים גיל קול


הגיע הזמן. אתה עובד כבר שנתיים, משקיע, מגדיל ראש ומוכיח את עצמך. אתה עוסק ביותר דברים, נשאר יותר זמן בעבודה, וכשיש בעיה תמיד פונים אליך - כי אתה תירתם ולא תתחמק. ואכן, הבוס לא מפסיק לתת לך מחמאות על תפקודך. יש רק בעיה אחת - שם זה גם נעצר. אין הטבות, אין קידום ואין שיחת שכר.

- מה מתרחש בשוק העבודה? קרא בערוץ קריירה
- הגיע זמן לשיחת שכר: האם אתה פראיר בעבודה?
- מו"מ עם מעסיק - על מה כדאי להתעקש ואיך

החלטת שזהו - אתה חייב לעשות צעד. אם השכר לא מגיע למוחמד - מוחמד יגיע להעלאת השכר. אך אתה נעצר שוב ושוב בפיק ברכיים מול המשרד של הבוס וחוזר על עקבותיך; או לחלופין, אתה מתכנן להתפרץ לחדרו של הבוס, ולהרעים בקולך שהגיע הזמן שההשקעה שלך תשתקף גם בתלוש המשכורת. אם המחשבות הללו מוכרות לך - כדאי שתדע איך לעשות זאת.



ויקטוריו חכים

לחצו כאן להגדיל הטקסט 

קבע פגישה אישית

המנחה האישי והקבוצתי, ויקטוריו חכים, מסביר מדוע רבים מאיתנו לא מצליחים להשיג את המטרה - תוספת שכר. "רבים מאלו המאמינים כי מגיעה להם העלאה במשכורת נמנעים מראש לבקשה מתוך חשש להתקל בסירוב, אחרים מהרהרים בכך אך אינם מעיזים, ורבים מבין המעיזים אינם מאמינים די בעצמם בעת הבקשה ועושים טעויות המביאות את הבוס לכדי סירוב", הוא אומר.

מנהלת תחום פיננסים ושוק ההון ב Manpower professional, אורית בר-און, אומרת שקודם כל עליך לקבוע פגישה אישית עם המנהל. "אל תציין שמדובר בפגישה בנושא שכר", היא אומרת. לדברי חכים, עליכם להציב את מועד זה כיעד, תאריך מדויק בו תרצו לבקש העלאה - ממנו אין לחרוג. מדוע? רוב האנשים שרוצים לבקש העלאה מפחדים ודוחים את הקץ ומאותו רגע נפער פער גדול בין השאיפה למצב נוכחי והמרמור מתגבר.

איך וכיצד?

9 חוקים פשוטים לקידום מהיר בעבודה / אפרת רוזן

מדוע חשוב ללמוד את הארגון וליח"צן את עצמך, להיות פעיל, אך לא יותר מדי. ליצור את הקשרים הנכונים עם המזכירה ולא בהכרח לכרכר סביב המנכ"ל. כיצד מתווים את הדרך אל העושר ונפרדים מהתפקידים האפורים - בפנים [לכתבה המלאה](#)

מנכ"ל Mind, גיוס עובדים מקצועי וייעוץ ארגוני, [רינת קרן-הרמן](#), מסבירה שכדאי שיהיה בסיס ידוע לבקשות השכר - משמע, לא מספיק שאתה מצליח - בחברה צריכים גם לדעת על זה. "אם אתה מצליח בתפקיד, אך אף אחד לא מודע לכך - יורדים הסיכויים לכך שתזכה להעלאת שכר. מצד שני אי אפשר לתת מנת פרופגנדה מרוכזת של הצלחותיך שנייה לפני שאתה מבקש העלאת שכר - יש לעשות זאת באופן תדיר ועקבי כחלק מיצירת תדמית".

אבל, מזהירה קרן-הרמן, זה שמגיע לך, מסיבות אלו או אחרות, זה לא אומר שאתה יכול לבקש העלאת שכר מתי שבא לך. למה הכוונה? "חשוב לברר את מדיניות החברה מבחינת מועדי שיחות שכר - אם זה לא במועד, לרוב הבקשה לא תתקבל בהבנה", היא אומרת.

למה הם כן ואני לא?

קרן-הרמן מספרת על מקרה שמבהיר זאת: "אחד ממנהלי דרג הביניים בחברה שבה ידוע שיש דינוי שכר בתחילת השנה, גילה ששכרו נמוך משל הקולגות המקבילים לו. הוא הלך וביקש העלאת שכר באמצע שנה. הוא ציין בפני הבוס שידוע לו שהוא מקבל שכר נמוך יותר. הבוס כלל לא התייחס עניינית ואמר לו שעליו להעלות את בקשותיו במועד הקבוע לכך".

עוד טעות שביצע המנהל, אומרת קרן-הרמן, היא שהזכיר במפורש שהוא משתכר פחות מעמיתיו; לדבריה, "הוא היה צריך לומר ש'אני מצפה לשכר שווה על ביצועים שווים, ממש כמו שנהוג בחברה לגבי כולם' - לא מה שהוא לא מקבל, אלא מה שהוא מצפה לקבל".

ערן, מנהל בכיר בגוף גדול, מסכים עם קרן-הרמן: "צריך לבוא עם ענווה. עם משפט בנוסח: 'אני עשיתי,

אני מעולה, אני נהדר ואני הכי טוב' - לא ישיגו אצלי כלום. יותר מזה, מלכתחילה לא הייתי שוכר אדם שמתבטא ככה".




דרושים הצעות עבודה - עכשיו בישראל 42170 משרות

מכירות (5683)	תוכנה (5753)
הנדסה (3509)	הוראה, חינוך... (3854)
כספים וכלכלה (3120)	שירות לקוחות (3181)
אדמיניסטרציה (2065)	אלקטרוניקה וחשמל (2999)
אינטרנט (1764)	מחשבים ורשתות (1937)
אבטחת איכות QA (1082)	חומרה (546)



**למשרות
נוספות**

דרושים סטודנטים | דרושים הייטק

משרות בכירים | עבודה בחו"ל

ואיך לדברי ערן יקבל העובד את מבוקשו? "הגישה צריכה לבוא כחלק מההצלחה המערכתית, לה היה אותו אדם שותף. הוא צריך 'למכור' לי שהמשקל הסגולי שלו גדול יותר מהמקצועיות שלו. אם הוא יעביר לי את התחושה שהמערכת הייתה מפסידה שחקן נשמה, לולא היה כאן - ולא בצורת אולטימטום - אז אהיה קשוב לצרכיו".

עם זאת, ערן לא שותף לגישה של מומחים רבים בתחום, לפיה הצרכים של העובד במישור האישי אינם רלוונטים או צריכים לעלות במשא ומתן. "העובד צריך לבוא ולומר שהוא חושב שצריך להיות שינוי לטובה בשכר שלו, כיוון שיש פער בין רמת השכר הנוכחית שלו ובין הצרכים האובייקטיביים. כי אני מתחשב בצרכים שלו, את מי הוא מפרנס, הורים, ילדים, קשיים בריאותיים, וזה לא פחות חשוב ממידת הטאלנט של האדם או ההישגיות שלו", הוא אומר.

כיצד לעשות זאת?

- **ידע שווה כוח.** חכים מסביר שיש למצוא נקודות דימיון משותפות עם המנהל הישיר, כיוון שכך יקל עליכם למצוא את נקודות החיבור איתו. "אנשים מקדמים אנשים שדומים להם או אנשים שהם מוצאים תכונות והתנהגויות משותפות עימם", הוא אומר.
- **דעו כמה לבקש.** בר-און מסבירה שלפני שמעלים דרישות - צריך לבדוק את מצב השוק. "בידוק כמה קיבלו עובדים שהתקדמו במקום העבודה שלכם לפניכם, בידוק דרך חברות כוח אדם כמה הן מציעות על תפקיד בשוק עם ותק, ניסיון והכשרה בתחום כמו שלכם. בידוק בחברות אחרות הדומות באופיין לחברה אשר מעסיקה אתכם כמה מציעים על משרה הדומה לשלכם; וחפשו טבלאות שכר".
- לא על "רגל אחת". חשוב לזכור, זו אינה שיחת מסדרון. יש לקבוע פגישה אישית, ואלא אם כן יש שאלה מפורשת - לא לציין שמדובר בשיחת שכר.
- **לשמור על תזמון נכון.** לא לקבוע פגישה כשיש משבר, אלא למשל, בסמוך לפרסום דו"חות רבעוניים טובים, או לקראת סוף השבוע ולא בתחילתו (כשיש יותר לחץ).
- **היו נכונים לפשרה.** המומחים מסבירים שלא די בכך שאתם חושבים שמגיע לכם תוספת - עליכם להיכנס לנעלי הארגון, ולהבין מראש את הצד השני ואת מגבלותיו. כמו כן, אומרות קרן-הרמן ובר-און, כדאי לבקש מעט יותר ממה שאתם מצפים לקבל - כדי שיהיה אפשר להתגמש במידת הצורך.
- **כסף ושווה כסף.** בארגונים רבים יכולת התמרון של המנהל בכל הנוגע להעלאת שכר היא מועטת. לכן, אם "מורידים" יותר מדי מהסכום שביקשתם, או מסרבים לכם - היו יצירתיים. מה הכוונה? "נסו להשיג במקום העלאת שווי כסף כגון אחזקת פלאפון או רכב, ביטוחי מנהלים ופנסיה, אפשרות ללכת להשתלמות על חשבון העבודה ואף ימי חופשה", אומר חכים. "לפעמים למעסיק קל יותר לתת שווה ערך כסף מאשר כסף", מוסיפה קרן-הרמן.

דגשים נוספים

עשה:

- להגיד באופן ברור מה אתה רוצה - לא להתבייש ולא לגמגם. כולנו עובדים בשביל לקבל שכר.
- לא לתת אווירה של שוק, אלא הגעה לעמק השווה. זאת, כששני הצדדים מבינים שהם הותירו עובד מרוצה בארגון, ובמחיר סביר למערכת.
- להגיע לפגישה בלבוש מוקפד (הרחבה בהמשך)

אל תעשה:

- בלי אולטימטומים
- אל תזרוק מספרים ללא בסיס.
- יש דרך להציג את הדברים - אל תשווץ.
- היזהר מטוננים ושפה לא הולמים.
- אל תקבל את הפשרה הראשונה. תבקש עוד משהו, אם לא קיבלת את שרצית (ימי חופשה, תוספת תנאים).
- אל תעזוב את הדלת בכעס ולא בטריקת דלת.
- לא להשוות במפורש תנאים של אחרים בארגון אל תנאיך.
- אל תנקוט בגישה מתנצלת על כך שאתה מבקש העלאת.

לא רק להיות ראוי - גם להיראות ראוי

כמו שחשוב להגיע מוכן עם בנוגע למצב בשוק והדרישות בהתאם, כך חשוב גם הלבוש, מסביר [הסטיליסט שחר רבן](#). "על המנהל להבין שיושב מולו אדם שראוי להעלאת שכר או לקידום, משמע אתה צריך לבוא לבוש באופן שמכבד את עצמך ואת היושב מולך ומעביר את המסר הנכון".

לדברי רבן יש מספר דברים שחשוב בכל מקרה להקפיד עליהם, בוודאי בפגישה חשובה:

- להגיע בלי כתמי זיעה, או דיו, או כשעל אצבעותיך פחם מהטונר של המדפסת או קשקושים כי לא מצאת נייר בהישג יד.
- לבש חולצה מכופתרת ומגוהצת ועדיף בצבע בהיר, שמשרה אווירה נינוחה יותר. עם זאת, הכל בהתאם לנהוג במקום. אם ביום יום אתה לובש מקטורן לעבודה, והצבעים הם יותר רשמיים (נניח בפירמת ר"ח או עריכת דין) אז לא לחרוג מקוד הלבוש, וכך גם אם זה משרד פרסום - רק הפוך - לא לבוא בהידור רב.
- על הבוס שלך לראות כך עובד שבעתיד אולי יישב בכיסאו שלו, כשהוא יתקדם. לכן כדאי לנכס לבוש דומה לזה של הבוס, כיוון, כפי שהזכיר חכים אף מקודם, "ככל שרב הדימיון, גם החיצוני, בין אנשים, כך האינטראקציה חיובית יותר".
- חשוב מאוד להקפיד על נעליים נקיות, ואם זו נעל אלגנטית (בהתאם לקוד הלבוש), שתהייה מצוחצחת למשעי.
- לבוא מבושמים, אבל לא להגזים.
- לפני הכניסה בידקו שוב - שאתם מריחים טוב, ששיערכם מסודר, שלא נתקעה לכם פטרוזיליה מהסלט בין השיניים, ודאגו שמישהו יביט בכם מאחור בשביל לוודא שצווארון החולצה מסודר, החולצה בתוך המכנס (אם נהוג במשרד) וכך הלאה.

רק בפגישה? חשוב שנית

השתדל לשמור על הופעה נאותה גם בימים שלפני שיחת השכר ולאחריה - כי דברים תמיד יכולים להשתנות, והבוס עלול לראות אותך בעין שונה, אומר רבן. עוד הוא מוסיף, בחיור, ש"עליך להיראות כמו מיליון דולר, בשביל לקבל עוד 2,000 שקל במשכורת החודשית".

תגיות: קידום | שכר
חזרה