**ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕГ**

Вы хотите повышения. Вы заслуживаете повышения. Но как вы просите об этом? Эксперты отмечают, что существует несколько способов сделать процесс переговоров с руководством менее напряженным и более успешным.

Первым знаком, для сотрудников, стала пустая ваза для конфет. Лиза - бухгалтер в строительной компании, была жизнерадостной женщиной и, у которой ваза для конфет на столе всегда была полной лакомств. Когда она начала убирать картины и растения из своего офиса, пошли слухи. Она не объясняла свое поведение. Тогда, ваза с конфетами исчезла. «Ей долго обещали повышение», - объясняет Линда Телли, исполнительный инструктор в Бостоне. Удаление вещей из офиса, было тонким намеком для ее работодателей о том, что она больше не будет ждать, и это подействовало. Несколько месяцев спустя, ее заработная плата была повышена на 5000 долларов. Есть немало способов попросить о повышении, и метод Лизы подходит не для всех. Но эксперты утверждают, что существует несколько основных способов увеличить ваши шансы на успех.

Добавленная стоимость

Золотое правило заключается в том, чтобы предложить оплату, основанной на квалификации и достижениях сотрудника. Забудьте о своих годах напряженной работы, о своем опыте, о личных потребностях и расходах, об ипотеке, о своей больной бабушке и счетах на корм своего немецкого дога. «Самый глупый способ, который вы можете использовать, основан на жалости», - предупреждает Говард Фингер, профессиональный консультант и автор книги «Полный справочник поиска работы».

В частном секторе ваше участие, вероятнее, будет ограничено определенными категориями. Вы можете быть ключевым лицом, который привлекает новых клиентов или быть тем, кто искусен в сохранении имеющихся связей. Вы можете быть лицом, которое сокращает расходы посредством корректировки чистого дохода предприятия. Менее измеримо, но не менее важно, повышение влияния вашей репутации на репутацию работодателя, или вы могли бы быть одним из тех приятных персон, которые повышают моральный дух окружающих людей и повышают продуктивность.

Исследования и разработки

R&D расшифровывается, как исследование и документация, которая находится под вашей ответственностью. Вы должны точно определить ваши достоинства на рынке, перед тем как вступать в переговоры о ставках заработной платы. Хотя некоторые, отдельно взятые ставки заработной платы, являются запретными темами и редко обсуждаются среди сотрудников, вы можете найти сравнительную информацию на вебсайтах, связанных непосредственно с карьерой, и через профессиональные объединения.

Бред Маркс, генеральный исполнительный директор фирмы по подбору кандидатур на руководящие должности, приводит в качестве хорошего примера, начальника отдела компании кабельного телевидения, который хотел поднять заработную плату на 30 процентов. Когда мистер Маркс попросил его обосновать необходимость в колоссальном скачке, руководитель представил ему подробные данные о своем вкладе за эти годы, и статистические данные, чтобы наглядно показать, сколько ему недоплатили по сравнению с его коллегами в компании и вообще в индустрии. «Однако, некоторые люди представляют числа наугад», - отмечает Маркс.

Решающий шаг

Теперь, когда вы сделали свою домашнюю работу, самое время мысленно настроить себя на день, насыщенного событиями. Немного людей получают удовольствие от идеи противостоять своему начальнику и рискнуть получить отказ (что является одной из причин наличия у многих компаний встроенные системы регулярных обзоров и продвижений по карьерной службе), но важно сохранять спокойствие. Наконец, если даже ваши ладони потеют, не забывайте улыбаться.