

<http://www.6sicuro.it/lavoro/come-chiedere-un-aumento-di-stipendio>

## Come chiedere un aumento di stipendio: 10 consigli

Lavori nella stessa azienda da qualche anno, ti trovi bene ma hai sempre quel pensiero fisso: vorresti guadagnare di più e fare carriera, ma non sai come procedere. Oppure hai appena cambiato mansione e a questo cambio non è stato accompagnato nessun ritocco dello stipendio. Qualunque sia la tua situazione, il tuo interrogativo è sempre lo stesso: come chiedere un aumento di stipendio? Come capire quando è l'occasione giusta, cosa bisogna dire, quali risultati presentare e, non da meno, come bisogna vestirsi? Cerchiamo di rispondere a tutti questi – e altri – quesiti in questo post grazie anche all'aiuto di Francesca Contardi, managing director di EasyHunters, società che offre servizi di recruitment digitali. Con lei individuiamo 10 mosse da seguire prima di affrontare il capo o il responsabile delle risorse umane e per essere davvero preparati alla trattativa.

Ok, tu hai l'esigenza di un aumento perché non lo ottieni da molto o non hai mai avuto un ritocco del tuo stipendio, oppure perché di recente hai avuto tante spese e senti il bisogno di guadagnare nell'immediato. Ma non è detto che il tuo momento coincida con quello dell'azienda.

Se ti stai chiedendo ogni quanto aumenta lo stipendio o quanto tempo bisogna far passare da un'assunzione o dall'inizio del contratto, dovresti invece basarti sulla politica dell'azienda, specie se vuoi che la tua proposta abbia un esito positivo. Spiega infatti Francesca Contardi:

*"In generale, gli stipendi vengono rivisti una volta l'anno. Può capitare – in situazioni eccezionali e/o quando si è molto performanti – che si ridiscutano più volte in dodici mesi. Io consiglio, in ogni caso, di capire quale è la prassi aziendale (o chiederlo in fase di assunzione) e regolarsi di*

*conseguenza. Alcune aziende sono molto rigide su questo aspetto, altre meno e non hanno scadenze fisse per richieste di questo genere”.*

Va da sé che se la tua azienda decide di rivalutare gli stipendi a giugno e dicembre, è inutile cominciare a chiedere un appuntamento con le risorse umane a febbraio, piuttosto ti conviene chiederlo a fine aprile o metà maggio e iniziare a prepararti.

E se la tua azienda non avesse dei periodi predefiniti? In questo caso, chiedi ai tuoi colleghi, al tuo responsabile o al responsabile delle risorse umane qual è la prassi in modo da sapere quando cominciare a muoverti.

### **Raccogli le informazioni necessarie**

Così come quando ti candidi per un'azienda prima di fare un [colloquio di lavoro](#), ti informi su cosa fa, studi il sito, vedi qual è il business, chi sono i manager e quanto altro, lo stesso devi fare quanto hai intenzione di chiedere un aumento di stipendio. Se per esempio la tua azienda sta per licenziare o ha messo in cassa integrazione va da sé che, per quanto tu invece abbia lavorato bene, non è il momento più adatto...

*“Arrivare con informazioni precise, ovviamente, aiuta a calibrare il colloquio e le richieste”, precisa Contardi. “È assolutamente inutile chiedere un aumento di stipendio se l'azienda sta licenziando per problemi di bilancio, o chiederlo a giugno se le review sono fissate a gennaio. Può essere una buona tattica, soprattutto se l'aspetto economico sta diventando un forte elemento di demotivazione, iniziare ad affrontare l'argomento con il proprio capo”.*

Chiedi un aumento di stipendio con delle motivazioni specifiche

Non basta pensare “me lo merito perché lavoro 12 ore al giorno” o “lavoro qui da tanti anni, ho dato il meglio di me” o ancora “senza di me, sarebbero persi: li ho salvati con il cliente X o con il cliente Y”, ma serve portare dei risultati concreti.

*“Non solo arrivare preparati su ciò che si è fatto, ma anche su quale sarà il nostro contributo in futuro” aggiunge Contardi. “Non dobbiamo basarci solo sui risultati ottenuti nei mesi precedenti, ma focalizzare il discorso sul valore aggiunto che il nostro operato può portare in azienda”.*

Se dunque vuoi chiedere un aumento di stipendio e ottenerlo, coltiva il passato, usa il presente, ma focalizzati anche sul futuro. Le aziende investono sulle persone e si aspettano che le persone – almeno fino a che ci restano dentro – investano sulle aziende. Fatti vedere proattivo e proiettato in avanti.

L'errore infatti che molti fanno è che l'aumento dello stipendio sia un traguardo, lo è, ma è anche un punto di partenza per continuare nella tua carriera.

### **Evita i confronti con gli altri**

Ci si fa sempre forti di quello che è capitato agli altri, ma questa politica è controproducente:

*“I confronti con altri colleghi non sono mai utili, perché generano chiusura da parte dell'interlocutore, meglio basarsi su noi stessi e sul nostro lavoro”.*

Ogni persona ha una storia a sé, non te lo dimenticare.

Cerca di capire se ci sono degli obiettivi dichiarati e condivisi

Dovresti saperlo nel momento in cui ti assumono o ti dovrebbe essere stato comunicato poco dopo, ma se così non fosse cerca di capire se ci sono degli obiettivi cui devi mirare. Perché?

*“In alcune società, le promozioni o gli aumenti vengono accordate al raggiungimento di obiettivi dichiarati e condivisi. In questi casi, infatti, i parametri sono oggettivi e non negoziabili”, precisa Contardi.*

E questo può esserti utile: se hai visto che i tuoi obiettivi sono stati raggiunti, sarà ancora più facile negoziare uno stipendio senza sentirti dire di no. Un consiglio: se puoi, cerca sempre di far fissare per iscritto quali sono le tue mansioni, cosa ci si aspetta da te e quali obiettivi devi raggiungere e in quali tempi.

Spesso le aziende – specie se piccole – sono restie a farlo, fa' capire che avere tutto chiaro ti permette, determinato o determinata come sei, di arrivare al risultato e di studiare il percorso più adatto per raggiungerlo.

### **Quanto chiedere un aumento di stipendio**

Quanto chiedere un aumento di stipendio? Te lo starai certo chiedendo, ma se hai un incontro tra pochi mesi o giorni, anche in questo caso, evita di arrivare impreparato o di pensare che dovrà essere il tuo capo o responsabile delle risorse umane a capire il tuo valore e a darti quello che meriti. Niente di più sbagliato.

Cerca di arrivare con le idee chiare in modo da capire se la proposta di aumento è in linea con le tue aspettative. Pertanto prenditi il tempo di calcolare:

- il minimo previsto: ossia la soglia sotto la quale non puoi andare perché non è in linea con le spese normali per vivere e per mantenere il tuo attuale standard. Se l'aumento che ti accordano non le rispetta, il passo successivo potrebbe essere un cambio di carriera o cercare di vedere se puoi contrattare di lavorare meno per arrivare a determinati obiettivi o di negoziare determinati aspetti del tuo lavoro: entrare un'ora più tardi in ufficio, avere dei giorni di telelavoro, maggiore flessibilità o altro;
- Il tuo valore di mercato: cosa che puoi scoprire sia confrontando lo stipendio con chi fa il tuo stesso lavoro o ha ruoli simili ma in altri contesti aziendali o basandoti su annunci di lavoro in cui, a parità di mansioni ed esperienza, è indicata la RAL (retribuzione annua lorda). Tieni inoltre in considerazione quante persone ci sono per quel ruolo e l'eventuale mancanza di risorse. Se hai delle competenze specifiche che ancora in Italia pochi hanno, la tua capacità di negoziazione è più alta, diversamente devi tenere conto della concorrenza;
- Lo stipendio desiderato: è importante sapere anche quale possa essere il tuo massimo. Non per volare troppo alto, ma per non sventarti troppo. E considera anche che ci sono aziende che, magari pur di tenerti, potrebbero farti un'offerta che si avvicini molto.

### **Evita di chiedere un aumento di stipendio via mail**

Come precisa Contardi:

*"In generale, io consiglio di affrontare questo tema di persona (assolutamente no telefono e/o mail) e, come dicevamo, arrivare all'incontro preparati e con la piena consapevolezza dei risultati ottenuti nei mesi precedenti"*

Perché no mail e no telefono? Perché la mail, se da un lato ti aiuta a evitare il confronto diretto, a usare le parole giuste senza farsi confondere dall'emozione, dall'altro non aiuta la trattativa che presuppone un botta e risposta nello stesso momento e di studiare anche il linguaggio non verbale, i non detti, le pause ecc... E poi a chi piace ricevere una mail con su scritto "Chiedo di passare dal terzo al secondo livello"?

Piuttosto usa mail e/o telefono per fissare l'appuntamento dicendo che magari vorresti incontrare la persona in questione per "rivedere alcuni aspetti della tua collaborazione" o più semplicemente per "parlare del tuo lavoro e dei tuoi prossimi obiettivi" o del tuo "percorso di carriera". Non entrare subito in argomento, ma magari cogli l'occasione inizialmente per ricordare quanto sei contento di lavorare nell'azienda, da quanto tempo ci lavori e quanto ti sia servito lavorare in quella posizione.

### **Scegli l'abbigliamento adatto**

Anche l'immagine ha la sua importanza:

*"Meglio puntare su un abbigliamento adeguato ad una riunione con il proprio capo. Sconsiglio vivamente gli eccessi: ovviamente non è necessario l'abito da cerimonia, ma non è una buona idea presentarsi in maglietta e infradito", precisa Contardi.*

Scegli dunque qualcosa che non dia troppo nell'occhio e che sia sobrio, elegante ma senza esagerare. Meglio che chi ti ha di fronte si faccia subito una buona impressione di come sei quel giorno e poi passi ad altro. In fondo, siete lì per parlare del tuo aumento.

### **Evita di parlarne con i colleghi e chiedi aiuto al responsabile**

Se devi chiedere un aumento di stipendio, cerca di non coinvolgere troppo i tuoi colleghi. La possibilità che tu l'ottenga quando loro hanno avuto di recente un rifiuto o quando si aspettavano di essere promossi per avere raggiunto un determinato obiettivo, potrebbe generare non poche invidie.

Parla invece – se ne hai uno – con il tuo diretto responsabile: ti potrà aiutare a fare da intermediario, a capire cosa si pensa di te in azienda e anche se il momento è quello giusto così come aiutarti a individuare determinati aspetti del tuo lavoro su cui puntare.

### **Gestisci le tue emozioni**

Oltre alla consapevolezza di quello che sai fare e hai fatto finora,

*"per essere convincenti, infine, è indispensabile saper gestire le proprie emozioni e mostrarsi sicuri (ecco perché è importante avere ben chiari i risultati che abbiamo ottenuto), senza però diventare arroganti", aggiunge ancora Francesca Contardi.*

Pertanto "allenati" ad avere un tono pacato, a parlare senza fretta e a dimostrarti piuttosto calmo. Allenati è un verbo che non utilizziamo a caso: se ti fa sentire meglio, preparati un canovaccio del discorso, inizialmente ti aiuterà a rompere il ghiaccio così come a gestire le varie obiezioni alla tua richiesta di aumento di stipendio.

### **Rifiuto all'aumento di stipendio: come comportarsi?**

Ok pensare a come ottenerlo, ma cosa fare in caso di rifiuto? Ancora la parola a Francesca Contardi: *"In caso di risposta negativa, può essere utile fissare – insieme al proprio capo – un altro incontro nei mesi successivi per riaffrontare questo tema. È importante, in ogni caso, avere un'idea precisa del proprio percorso professionale e delle proprie performance, in modo che si possa discutere sempre sulla base di dati oggettivi e non di sensazioni".*