

<http://www.uomoemanager.it/aumento-di-stipendio-ecco-come-chiederlo/>

The screenshot shows the top navigation bar of the Uomo & Manager website with links for Home, Scelta/Iniziativa, Arruolamento, IT/Soft, Modelli/Account, Motori, News, Manager, Chi siamo, Contatti, and Privacy. The main header features the 'Uomo & Manager' logo and social media icons. The article title is 'L'AUUMENTO DI STIPENDIO? ECCO COME CHIEDERLO!' with a sub-headline 'L'AUUMENTO DI STIPENDIO? ECCO COME CHIEDERLO!'. The main image is a stack of 50 Euro banknotes. The article text includes: 'I tempi sono quelli che sono e avere a disposizione un po' di soldi al mese in più non è cosa da disprezzare... Ma come bisogna rivolgersi al proprio capo per chiedere un aumento di stipendio? Innanzitutto bisogna scegliere il momento giusto: mai avvicinarsi quando in ufficio c'è tensione, o dopo esservi resi conto di aver fatto un errore. Bisogna poi capire l'andamento dell'azienda e verificare se i risultati previsti sono stati raggiunti o meno. Capitolo rapporti personali: certi argomenti vanno affrontati faccia a faccia. Lasciate stare di parlare di un aumento di stipendio al telefono o via mail. Ditelo al vostro capo in maniera diretta e senza lasciar spazio a fraintendimenti in merito alla vostra richiesta. Spiegate bene i motivi per i quali pensate sia giusto ottenere una remunerazione maggiore rispetto a quella concordata e dimostrate con i fatti di meritarsela. "Andare dal proprio capo e chiedere un aumento di stipendio - dichiara Francesca Contardi, managing director di EasyHunters, società che offre servizi di recruitment digitali a elevata qualità - non è affatto banale. Entrano in gioco anche fattori emotivi che devono essere tenuti in considerazione per evitare di perdere un'occasione importante. L'aspetto fondamentale è uno: essere preparati sui risultati raggiunti, sul valore che possiamo portare all'azienda e anche su tempi e modalità per avanzare richieste di questo genere'.

EDITORIALE
Fallimento: il primo passo verso il successo
 Scritto da David Di Castro
 È uno dei rischi più temuti da chi fa business ed in particolare da chi decide di puntare sulla propria idea. Fallimento è una parola che nel mondo del lavoro non indica solamente che un'azienda è andata male e dunque non ha più i mezzi per sopravvivere, ma per un imprenditore, che ha messo in gioco ogni sua risorsa, fisica, economica e professionale, sta ad indicare la fine di un sogno.
 Leggi l'editoriale

INSTAGRAM

L'aumento di stipendio? Ecco come chiederlo!

I tempi sono quelli che sono e avere a disposizione un po' di soldi al mese in più non è cosa da disprezzare... Ma come bisogna rivolgersi al proprio capo per chiedere **un aumento di stipendio**? Innanzitutto bisogna scegliere il momento giusto: mai avvicinarsi quando in ufficio c'è tensione, o dopo esservi resi conto di aver fatto un errore. Bisogna poi capire l'andamento dell'azienda e verificare se i risultati previsti sono stati raggiunti o meno.

Capitolo rapporti personali: certi argomenti vanno affrontati faccia a faccia. Lasciate stare di parlare di un aumento di stipendio al telefono o via mail. Ditelo al vostro capo in maniera diretta e senza lasciar spazio a fraintendimenti in merito alla vostra richiesta. Spiegate bene i motivi per i quali pensate sia giusto ottenere una remunerazione maggiore rispetto a quella concordata e dimostrate con i fatti di meritarsela.

"Andare dal proprio capo e chiedere un aumento di stipendio - dichiara **Francesca Contardi, managing director di EasyHunters**, società che offre servizi di recruitment digitali a elevata qualità - non è affatto banale. Entrano in gioco anche fattori emotivi che devono essere tenuti in considerazione per evitare di perdere un'occasione importante. L'aspetto fondamentale è uno: essere preparati sui risultati raggiunti, sul valore che possiamo portare all'azienda e anche su tempi e modalità per avanzare richieste di questo genere".

Chiedere l'aumento: 6 punti fondamentali

Chiedere un incontro. Poiché si tratta di un tema delicato, meglio evitare assolutamente di avanzare richieste di questo tipo via mail, via chat o via telefono. Data l'importanza del tema, inoltre, è meglio scegliere un momento formale e non mentre si torna dalla pausa pranzo o mentre si sta andando da un cliente.

Rispettare i tempi e capire quale è il momento giusto. Solitamente nella maggior parte delle aziende gli stipendi vengono rivisti una volta l'anno. È importante, quindi, capire quale sia la prassi aziendale e regolarsi sulla base di queste indicazioni: è inutile – addirittura controproducente in alcuni casi – affrontare questo discorso con il proprio capo a giugno se, di solito, i colloqui si fanno a gennaio. Allo stesso modo, se l'azienda sta per licenziare alcuni colleghi, non è una buona idea andare a chiedere più soldi.

Raccogliere tutte le informazioni. È importantissimo arrivare all'incontro con un quadro molto chiaro del percorso fatto fino a quel momento in azienda, ma soprattutto con un'idea precisa del valore che si potrebbe portare in futuro. Non dimentichiamo che ogni azienda vuole avere la certezza di poter investire sulle proprie risorse e sapere di poter contare su di loro per crescere.

Evitare i confronti con gli altri colleghi. Metterla sul piano "al mio collega è stato dato un aumento il mese scorso" non è assolutamente una buona idea. Un atteggiamento di questo tipo genera chiusura da parte dell'interlocutore e non porta sicuramente ad una conclusione positiva della discussione. Ognuno deve valutare se il proprio pacchetto è corretto per se stesso, senza fare un confronto con persone che potrebbero avere differenti percorsi, esperienza professionale, responsabilità o potrebbero provenire da situazioni differenti.

Considerare anche benefit di altra natura. L'aspetto economico è certamente importante, ma ci sono alcuni benefit (auto aziendale, corsi di formazione, convenzioni con scuole o palestre...) che possono essere una valida alternativa.

Non farsi scoraggiare da una risposta negativa, ma fissare un nuovo incontro. Non è detto che si ottenga ciò che si desidera al primo tentativo di richiesta. È importante però concordare un termine per poter tornare su questo argomento e darsi un nuovo appuntamento.