

人工追唔上物價、息口，是不少打工仔的哀歌，即使JobsDB在《2023年薪酬調查報告》指，打工仔的平均人工加幅達4.1%，是疫情以來的最高增幅，但似乎只是杯水車薪。想有更好「錢」途，將薪酬調升至似樣的水平，有人資專家獻計，除主動爭取外，更需要掌握5大人工談判技巧，來引導老闆認同，你絕對值得擁有更好身價。

時機 評核前3月

不少打工仔以為，Appraisal（評核）的評分與加薪幅度掛鈎，若然想有更好升幅，進行年度工作表現評核時，就是向上級、老闆表白加人工意慾的最適合時機。然而，某大綜合企業集團人力資源總監Mandy Lau表示，若然留待「派成績表」時才開口Fight人工，為時已晚，因大多數公司於年尾跟員工做評核前，其實已擬好未來一年的財政預算，換言之，薪酬加幅已有定案，因此，打工仔提出加薪建議的最有利黃金時間，應該是做評核前大概3個月左右。

數據 量化貢獻

打工仔能夠採取主動，敲主管的門提出調整薪酬要求，只不過是踏進加薪的門階，要爭取更好薪資，你必須出示實際成績，證明你對公司有足夠價值，甚至「超值」。其中最具說服力的做法，是將自己過去一年的工作貢獻「量化」，如亮麗的KPI（Key Performance Indicators 關鍵績效指標）或PPC（Personal Performance Commits 個人績效承諾），又或你為公司跑到多少生意額等，才是加人工的重要籌碼。



平衡 融入團隊

除了量化貢獻外，更要顯示閣下在各項指標的達成度，以提醒上司或老闆，自己在團隊中的獨特性，譬如，在某些專案，能超額完成任務，或較預定時間，提早達成工作目標，都是一些對加薪有利的條件。但謹記陳述這些「人無你有」的特殊貢獻時，一定要有具體數據支持，而非侃侃而談。當努力Sell自己、展現你的獨特價值時，要懂得平衡之道，不要一味強調「I」和「Me」，更不要用「其他同事表現不及你」諸如此類的字眼，令人感到你目空一切，利己主義。言談間，應得體地表達出，項目之所以能馬到功成，除了有你的付出，團隊群策群力的力量，也十分重要；這樣做一則可讓人覺得，你重視團隊精神，並同時顯出，你積極融入團隊，對公司有凝聚力，而不是只顧自己向上流的「自肥精」。



展望 發展潛力

每個老闆，都傾向「展望將來」，因此，談加薪時，除將你在過去一年對公司的價值與貢獻和盤托出，亦宜規劃在未來日子可以怎樣用你的專業及工作熱誠，優化公司的營運、業績或生產力等，讓老闆覺得，你是一個值得「投資」的優質僱員。



叫價 緊貼行情

就算你能充分證明，叫價能力比其他人高，商討加薪前，亦應了解清楚市價，緊貼行情，以免要求的加幅變得離地。這方面的情報，離不開向同行的朋友打聽；另外，求職網站、媒體報道亦不時有最新資料，可作參考，例如有助求職者了解各行業職位薪酬市況的JobsDB測「薪」機功能，對於打工仔議價，將有據可依，不會離地。



表達要自信 被拒勿變臉

要求加人工其實與見工面試一樣，應事先做好練習，熟悉講辭，才可自信地表達你的優點，增加說服力，避免臨場詞不達意，尷尬收場之局面。談加薪的最高技巧，是萬一遭到拒絕，仍然可以從容不迫，視這次對話，為一個早來的Appraisal，是預先檢討你工作表現的一次機會，從而讓上司加深了解，你的長處、你對工作的期望是什麼。所以，入房傾談前，必須要做好被拒絕的心理準備，以免臨場被人Say No，一時之間難掩那張黑臉。

文章由SEEK旗下領先的香港網上求職招聘平台JobsDB提供

加薪要識Fight 爭取好錢途

