

Negocie seu salário

Precisa pedir aumento, mas sabe que o índice de desemprego está alto e a situação financeira das empresas não é das melhores? A 7 Dias mostra como você deve avaliar a situação e conversar com o chefe! **Por Camila Miranda**

Em tempos de crise, pensar em pedir aumento salarial realmente é arriscado, já que a maioria dos lugares está cortando todos os gastos possíveis (e impossíveis) na tentativa de conseguir fazer a empresa sobreviver e não ficar no vermelho. Mas sabendo agir do jeito certo, o risco tomado pode levar a uma boa oportunidade. Ou seja, a negociação salarial é aceitável em determinadas situações: se houver cortes e você acumular as funções de outros colegas ou se conseguir atingir resultados acima da média. O momento para o pedido é realmente delicado, mas com a postura certa e seguindo os truques de especialistas no assunto, é possível tentar a promoção que você deseja.



Autoavaliação

Antes de qualquer iniciativa, reconheça seu papel dentro do contexto organizacional, bem como suas responsabilidades e atributos. "Avalie seu desempenho, competências e o potencial, para que possa oferecer algo mais para a empresa. Esteja pronto para colocar-se à disposição e aceitar novos desafios e novas responsabilidades. Afinal, seu chefe vai esperar isso de você", explica José Roberto Marques, presidente do Instituto Brasileiro de Coaching (SP).

Números e mais números

Apresente relatórios com as suas funções, busque informações de quanto o seu trabalho impacta diretamente os resultados da empresa e apresente tudo que você tem feito nos últimos tempos. Isso é um argumento importante para sua solicitação. "Se você ainda não consegue ver esses números, então não é o momento de pedir aumento", diz Alexandre Slivnik, fundador do Instituto de Desenvolvimento Profissional (IDEPRO) e autor do best seller "O poder da atitude" (EUA).

Entenda a empresa

Enxergue a situação da organização, saiba o posicionamento da empresa no mercado e o funcionamento de todos os departamentos, para que você possa contribuir com o todo. "Veja também o lado da empresa em caso de uma resposta negativa a seu pedido. Lembre-se de falar primeiro com o seu superior imediato, nunca atrole a hierarquia", conta Roberto.

Vá além

Você só conseguirá ser reconhecido se mostrar seu talento e potencial de todas as formas possíveis. "Faça muito mais do que esperam de você. Dessa forma, se a valorização não vier de maneira natural, será mais do que justo defender seu pedido de aumento salarial", afirma Slivnik. Então, pare de reclamar e se mexa! Mostre que você é capaz de se superar a cada dia.

Negociação

- Se todos os argumentos foram por água abaixo e você não conseguiu a promoção,
- tente negociar benefícios, como plano de saúde, seguro de vida, vale-alimentação ou refeição. "Não adianta se revoltar e perder a razão. Escute o que a empresa tem a lhe propor", diz Marques.

