

Manifesto – Vá buscar o que é seu!

Antes de montar sua estratégia e partir para a ação, é essencial que você assuma o real compromisso de sair da inércia, apresentar o caso e buscar o que é seu.

Preencha o termo abaixo com seu nome, assine-o e mantenha-o em local visível para se lembrar dos cinco compromissos durante o processo de negociação.

Eu, _____,
me comprometo a honrar os cinco compromissos do manifesto de negociação salarial para buscar o que eu mereço e mudar meu padrão de vida.

1. Não me acomodarei nem buscarei desculpas para justificar minha inércia.
O aumento salarial é um meio direto de melhorar o padrão de vida, aproximando você de seus sonhos e contribuindo para o bem-estar de sua família. Os benefícios que ele gera são indiscutivelmente maiores do que o esforço e o estresse causados pela campanha de conquistá-lo. Caso discorde disso, reflita, pois seu cérebro pode estar sabotando você.
2. Serei honesto comigo mesmo. Buscarei capacitação e me esforçarei mais se necessário.
Pode ser que você ainda não mereça realmente o aumento e precise dar alguns passos antes de iniciar essa busca. Fazer uma avaliação sincera dos pontos que precisa melhorar é essencial para iniciar a jornada.
3. Farei uma preparação completa para embasar meu pedido.
As pessoas ficam ansiosas para pedir logo o aumento, para se livrar desse “problema” de negociar, e acabam entrando



SEXTANTE

**PARE
DE GANHAR MAL**

na negociação despreparadas, reduzindo assim as chances de sucesso. A preparação é uma etapa indispensável para conquistar seu objetivo.

4. Não cairei na tentação de rebater meu gestor de forma agressiva e perder o controle das minhas emoções. Não se conquista um aumento salarial com agressividade. Lembre-se de que o gestor precisa ter razões objetivas para defender seu aumento sem se sentir ameaçado e estando seguro de que o ambiente continuará saudável após fazê-lo.
5. Não me intimidarei com o primeiro “NÃO”. A negociação salarial tem várias etapas. Já sabendo disso, não há motivo para desanimar com o primeiro “não” – que provavelmente vai receber. Encare isso como uma etapa do processo e siga firme no propósito para revertê-lo estrategicamente.

ASSINATURA



PARE
DE GANHAR MAL