

Mapa resumo: checklist

Esse mapa tem um resumo do passo a passo que você deverá seguir para buscar seu aumento ou promoção salarial.

1. Observação

- Observe o ambiente interno e o externo.
- Pesquise a média salarial.
- Compare suas entregas/produtividade com as dos pares.
- Analise se o aumento faz sentido ou se você precisa se capacitar ou demonstrar mais seu trabalho antes de iniciar a campanha por um aumento salarial.

2. Preparação

- Busque embasamento racional para justificar o aumento ou promoção.
- Utilize dados concretos, listando:
 - Resultados mais relevantes desde que entrou na empresa.
 - Ganhos de produtividade que gerou.
 - Melhora de processos.
 - Contribuição com o ambiente – bom relacionamento interpessoal.

3. Estratégia

- Mapeie todas as possíveis pessoas ou instituições que podem influenciar de forma positiva ou negativa o seu plano.
- Busque o apoio inicial de pessoas que possam fortalecer sua campanha.
- Identifique quais partes poderiam barrar sua iniciativa e tente fazer com que elas só sejam envolvidas quando outras pessoas relevantes já estiverem convencidas.



SEXTANTE

PARE
DE GANHAR MAL

4. Agendamento

- Agende uma reunião para falar especificamente sobre o aumento, permitindo que seu gestor tenha tempo de pensar de forma mais profunda sobre essa questão, sem que ele coloque um “não” como defesa por não ter refletido sobre o tema.
- Diga de forma séria e assertiva: “Queria agendar uma conversa, para falar sobre meu momento na empresa. Você tem vinte minutos nesta semana?”

5. Persuasão

- Exponha de forma respeitosa mas assertiva seus pontos e os motivos pelos quais você entende que merece o aumento.
- Faça uma abertura resumida dos principais pontos, com não mais do que cinco minutos, e abra espaço para que seu gestor inicie seus comentários sobre o assunto.
- Esteja genuinamente aberto a ouvir contrapontos expostos pelo seu chefe. Você só conseguirá avançar se entender a fundo quais são as objeções dele e conseguir ajudá-lo com argumentos, para que não só se convença, mas tenha força para convencer outras pessoas.
- Considere que esse não é um jogo de ataque (seu) contra defesa (dele). Após dar a saída, a posse de bola tem que ser dele e você precisa atuar apenas no desarme.

6. Flexibilidade

- Lembre-se de que essa é uma conversa de construção. Seu objetivo é fazer com que a reunião seja um encontro para o desenho criativo de formas de resolver o problema, atendendo a ambos. Sempre há algo que custa pouco para um e vale muito para o outro.
- Esteja aberto a construir formas alternativas de compensação, como pagamento de cursos, dias livres,



SEXTANTE

PARE
DE GANHAR MAL

flexibilidade de horários, bonificação por resultados, entre outras.

- Deixe claro que você está disposto a chegar ao mesmo lugar, só que por vias diferentes. Quanto mais formas de pagamento aceitar, mais chances você terá de ser pago.

7. Feedback

- Peça um retorno claro e objetivo sobre os pontos que precisa demonstrar ou desenvolver para fazer jus ao aumento ou promoção.
- Combine entregas necessárias e um prazo específico para apresentá-las e retomar a conversa.
- Estabeleça critérios objetivos de avaliação para diminuir as chances de que observações enviesadas possam minar suas pretensões.

8. Resiliência

- Lembre-se de que a negociação salarial dificilmente se resolve na primeira conversa, mas a partir dela você será mais observado do que nunca.
- Prepare-se para manter seu nível de motivação e produtividade nos níveis mais altos, mesmo após a primeira negativa.
- Considere que você só será capaz de se manter no jogo, com possibilidades de reverter a situação, caso demonstre disposição para passar a entregar resultados superiores aos que vinha produzindo.

9. Nova tentativa

- No prazo combinado, faça uma nova rodada de preparação, listando suas mudanças e entregas.
- Agende uma nova conversa e repita a abordagem, só que agora com mais conhecimento sobre os pontos e



SEXTANTE

PARE
DE GANHAR MAL

mais confiança em relação às suas entregas e aos fatores decisivos para seu gestor.

10. Resolução

- Se ainda assim seu aumento não se concretizar, comece a refletir se esse é realmente o melhor lugar para você.
- Repita o ciclo, só que dessa vez buscando opções em outras empresas ou setores.
- Mantenha sua motivação no cargo atual e uma postura positiva – esse ponto é importantíssimo. Isso fará com que você continue com chances de resolver seu aumento internamente, tenha possibilidades de ser desejado por outras áreas ou chegue em outra empresa no seu ápice produtivo.



SEXTANTE

PARE
DE GANHAR MAL