

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.



**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,



**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



**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.



**PARE
DE GANHAR MAL**



SEXTANTE