

Quiero un aumento II

Patricia Cánepa, de DBM Perú, nos aconseja que para pedir un aumento de sueldo, se debe preparar el tema como si fuera un proyecto más de negocios y, desde luego, bien sustentado.

Complemente las pautas que señalamos la semana pasada con las siguientes y podrá mejorar sus posibilidades de éxito.

Prepárese. Utilice un guión amigable y racional para su reunión. Práctiquelo hasta que se sienta cómodo con él. Adelántese a las posibles objeciones y prepare sus respuestas. También prepárese mentalmente para que le digan que

no es buen momento, o que lo verán después. No se desmoralice, pero asegúrese de que el tema queda en la agenda preguntando cuándo sería buen momento para retomar la conversación.

Evalúe si es mejor ir paso por paso. A veces puede ser mejor ir preparándolo a su jefe, concientizándolo de sus contribuciones poco a poco,

versus tener una reunión formal sobre el tema. Debe conocer a su jefe, cómo piensa, cómo prefiere que lo aborden, para preparar el mejor momento y estrategia.

Actitud positiva. Evite sustentar su solicitud de aumento en términos negativos. De preferencia, evite decir que tiene que ayudar a pagar la operación de su tía o que no le alcanza el sueldo para comer. Enfoque su propuesta en positivo.

Coméntele a su jefe todos los logros alcanzados, de sus

contribuciones adicionales a las que su trabajo normalmente le exige, dígame que siente que está contribuyendo directamente al crecimiento y resultados de la empresa “y quería aprovechar para preguntarle si han tenido oportunidad de revisar mi tema salarial ya que no hemos vuelto a conversar desde el último aumento hace 3 años...”, por ejemplo.

Paciencia. Estas cosas pueden demorar, usualmente hay reuniones de por medio, idas y venidas o momentos

puntuales en el año cuando se revisan los aumentos salariales. Lo importante es estar en la agenda de su jefe.

Agradezca. Aunque no consiga exactamente el aumento que desea, agradezca personalmente cualquier esfuerzo que haga la empresa para acercarlo hacia su ideal. Posteriormente, en otro momento y con tranquilidad, siéntese con su jefe y pregunte qué tendría que hacer para conseguir el aumento que usted desea a futuro.