



Cum să negociezi O MĂRIRE DE SALARIU

Crezi că meriți mai mult și că munca ta nu este răsplătită la adevărata ei valoare. Nu te frustra. Toți trecem prin asta, cel puțin o dată în viață

Studiile de specialitate susțin că starea noastră de bine și fericirea depind doar în proporție de 10% de aspectele materiale, de mediu, de context. Dacă afară e soare sau nu, dacă am sau nu o mașină, dacă trăiesc într-o

vilă sau într-o garsonieră e prea puțin important, de fapt, pentru starea noastră reală de fericire. Irina Calomir, psiholog și expert wellbeing, spune că starea de bine este influențată de atitudinea pe care o avem, de relația cu noi înșine, cu mintea noastră, cu cei din jurul nostru,

și de lucrurile pe care le facem în mod conștient pentru a o putea menține. Cu toate acestea, este foarte important să știm care sunt nevoile noastre și ce putem face pentru a le îndeplini. În cazul în care îți dorești o mărire salarială, trebuie să știi că negocierea este foarte

importantă. Oricât de îndreptățită ai fi să crezi că tu meriți bani mai mulți, sau că ți se cuvin avantaje mai mari, reușita acestui lucru depinde de felul în care pui problema și-ți clarifici ție, în primul rând, anumite aspecte. Irina Calomir spune că este foarte important să te supui unui exercițiu de sinceritate și să te întrebi ce anume îți dorești, ce te motivează și de ce ai nevoie. Este o mărire de salariu ceea ce ai nevoie? Sau poate ai prefera un program mai flexibil sau mai curând să crești profesional? Dacă ajungi la concluzia că de fapt îți dorești un onorariu mai mare, atunci poți trece la pasul următor.

Organizează-te

Analizează relația ta cu firma pentru care lucrezi. Este important să înțelegi ce oferi și ce primești. Cântărește-ți performanțele cu sânge rece și fă o paralelă între cerințele jobului și felul în care te-ai ridicat, sau nu, la standardele impuse. Este foarte important să știi unde te afli față de cerințele jobului și față de cerințele pe care compania le are. „Pune pe hârtie performanța pe care o ai, unicitatea jobului tău pe piață, abilitățile și aptitudinile care te definesc și te valorizează. Este important să conștientizezi aceste aspecte, care te ajută atât în această negociere, cât și mai departe”, spune Irina Calomir.

Fă-ți temele

Află modul în care angajatorul oferă mărimi salariale, care este politica salarială a companiei și care este poziția ei pe piață. Uneori, aceste informații sunt publice, alteori le poți afla atunci când te angajezi sau din discuții ulterioare cu mana-

gerul. Dacă angajatorul oferă mărimi de salariu o dată pe an, în raport cu evaluarea performanței, este puțin probabil să primești o mărire salarială la o distanță de șase luni față de perioada respectivă.

Calculează momentul corect

Acum, după ce ai aflat ce vrei de la tine, ce poți oferi și ce ar trebui să primești, poți trece la lucruri mai practice. Solicită o întâlnire cu angajatorul și nu face greșea de a discuta într-o pauză, pe fugă, fără a preciza de la început că ai nevoie de puțin timp pentru o discuție privată. Alege un moment bun pentru tine, după ce ai dus la îndeplinire un proiect dificil sau după ce ai fost lăudată pentru munca depusă.

Păstrează discuția pe teritoriul profesional

Irina Calomir spune că atunci când pornești această negociere trebuie să ai tot timpul în minte cererea și oferta, și nu relația ta financiară și posibilitatea companiei de a o oferi. Fii pregătită să ai dovezi despre munca ta în cadrul firmei și despre cum implicarea ta ajută în mod real la dezvoltarea companiei.

Ca în cazul oricărei negocieri, poți să obții această mărire salarială sau nu. Dacă rezultatul nu este cel dorit, transformă refuzul într-o oportunitate de a afla care sunt cerințele de îndeplinit pentru a primi o mărire de salariu, pe viitor. ■

Pe repede înainte

- Verifică motivele pentru care îți dorești o mărire salarială;
- Fă-ți o listă cu atuurile personale, evaluează-ți performanța din ultima perioadă;
- Verifică balanța dintre cerințele jobului și realizările personale;
- Află care este politica salarială a companiei în care lucrezi;
- Solicită întâlnirea și pregătește-o din timp cu argumente;
- Fii sigură pe tine și onestă;
- Vorbește despre dovezile profesionale care susțin cererea;
- Pregătește-te pentru mai multe variante de răspuns;
- Dacă răspunsul este pozitiv, bucură-te de ceea ce ai obținut, dar ai în vedere faptul că motivația va fi una temporară;
- Dacă răspunsul este negativ, gândește-te ce oportunități apar de aici și află ce ai de făcut ca să primești o mărire de salariu.

Află ce-ți dorești

Când nevoile de bază ne sunt satisfăcute, aspectele materiale nu ne mai influențează într-o proporție covârșitoare. Studiile transversale spun că recompensa financiară sau materială ne crește motivația, dar pe o perioadă foarte scurtă de timp (trei, patru, luni) din cauza fenomenului de adaptare hedonică. Asta înseamnă că suntem creați să ne adaptăm atât la lucrurile bune din viața noastră, cât și la lucrurile negative.