

10

conselhos para convencer o seu patrão a dar-lhe um aumento

(sem ter de implorar)

Em tempos de crise é mais difícil conseguir um aumento? Resposta: Sim. É impossível? Não. O Diário Económico dá-lhe a conhecer dez conselhos básicos para ser bem sucedido.

ALEXANDRA BRITO

alexandra.brito@economico.pt

A Primavera chega em Março. Mas esta não é a única razão pela qual muitas pessoas anseiam a chegada deste mês. É que o terceiro mês do ano é, por norma, a altura em que são negociadas as revisões salariais.

Este ano, no entanto, Março promete não ser tão sorridente como no passado. A razão? A crise financeira e económica. Num acto inédito, o Governo decidiu que este ano todos os funcionários públicos teriam os seus salários congelados. Ou seja, um aumento de 0%. Nos próximos anos a situação não deverá ser muito mais brilhante, uma vez que o ministro das Finanças deu indicações de que, no âmbito do Programa de Estabilidade e Crescimento (PEC), os aumentos na função pública até 2013 deverão situar-se abaixo da inflação prevista. Perante este cenário é fácil negociar um aumento com o seu patrão? “É certamente mais difícil”, afirma Amândio da

Fonseca, presidente do grupo Egor. E adianta que “quando o próprio governo decide congelar salários está a dar um sinal e uma tendência que muitas vezes acaba por ser seguida no sector privado”. Mas o facto de ser difícil não significa que seja impossível. Por isso mesmo o Diário Económico dá-lhe a conhecer 10 conselhos de especialistas na área de recursos humanos para ser bem sucedido na tarefa de conseguir negociar um aumento salarial com o seu chefe.

No entanto, os especialistas dizem que não há milagres. “Se a pessoa não tiver competências, se não mostrar um bom desempenho, então também não existem razões para a empresa lhe dar um aumento”, garante José Bancaleiro, presidente da HumanCap. Para este especialista, são quatro os grandes argumentos que podem ser invocados para conseguir uma revisão salarial: quando há uma melhoria das competências do

funcionário, quando há um acréscimo de responsabilidades, quando o funcionário ganha menos do que aquilo que o mercado está a pagar ou quando, por uma questão de equidade interna da empresa, o funcionário merece ganhar mais. E será que as empresas são sensíveis a estes argumentos? José Bancaleiro acredita que sim: “Deixar um colaborador ir embora é um péssimo negócio para uma empresa. Os números provam que é mais rentável para uma firma conseguir reter um bom funcionário, que ir ao mercado procurar uma pessoa que a substitua”, garante o presidente da Humancap. ■



1 OLHE À SUA VOLTA
Se está decidido a pedir um aumento ao seu chefe deve primeiro saber quanto é que os profissionais da sua área ganham no mercado. “As pessoas têm primeiro de avaliar o seu ‘benchmark’, para saber se estão a ser remuneradas abaixo ou em linha com o que é praticado no mercado”, refere Amândio da Fonseca, da Egor. Esta empresa de recrutamento tem disponível no seu site uma aplicação que permite comparar as remunerações praticadas para pessoas com a mesma profissão e anos de experiência.

3 PREPARE OS SEUS ARGUMENTOS
Os especialistas aconselham as pessoas preparem-se para esta conversa com se tratasse de uma entrevista para conseguir emprego. Ou seja, tem de saber “vender-se” a si próprio. Por exemplo, se a empresa onde trabalha está a crescer, quanto maior for o seu contributo para esse crescimento maior legitimidade terá para pedir um aumento da remuneração. Por outro lado, se sabe que o seu salário é inferior ao praticado no mercado ou se lhe foram atribuídas responsabilidades acrescidas também são argumentos válidos para pedir um acerto na sua situação salarial.

5 EVITE COMETER ERROS
Há argumentos que resultam. E há outros que não. Jamais deverá reclamar um aumento salarial justificando que chega sempre a hora ao emprego, que cumpre na íntegra as suas responsabilidades ou que nunca falta. Já que estas são as suas obrigações. Usar argumentos para chegar ao coração do seu chefe – dizendo que precisa de um aumento para pagar o carro novo ou pagar um curso que quer fazer, ou ainda que vai ter um filho e precisa de ganhar melhor – também são desaconselháveis. Em suma: Não deve invocar responsabilidades pessoais, afirmam os especialistas.

2 VOCE MERECE REALMENTE UM AUMENTO?
Ao contrário do que se possa pensar, nem todas as pessoas devem pedir um aumento. Amândio da Fonseca da Egor explica: “Se uma pessoa tem a consciência de que não está a ter um bom desempenho, ou que a empresa onde trabalha está a atravessar uma situação financeira difícil, que está a fazer congelamento de salários ou mesmo a despedir pessoas, então as pessoas devem utilizar a sua inteligência social para perceber se é, ou não, uma boa altura para pedir um aumento”, assegura o especialista.

4 MARQUE UMA REUNIÃO, MAS NUNCA NUMA SEXTA-FEIRA
Negociar um aumento salarial é algo de muito sério que não deve ser discutido com os seus superiores durante uma banal conversa de café. Por isso mesmo, marque uma hora com o seu chefe para discutir o tema. E mesmo nesta fase há detalhes a ter em conta: evite marcar uma reunião sexta-feira à tarde, já que nessa altura provavelmente a cabeça do seu superior estará mais focada no fim-de-semana do que nos seus argumentos. “Este tipo de negociações devem-se fazer no momento e no local certos”, refere José Bancaleiro da HumanCap.

6 TRANSMITA CONFIANÇA E SEGURANÇA
O tom da conversa com o seu chefe também poderá jogar a seu favor. Evite parecer muito nervoso, já que isso poderá ser interpretado como um sinal de que está pouco confiante nos seus argumentos. E como tal, poderá fazê-lo menos credível. Mas um tom demasiado confiante ou até de reclamação poderão ter, igualmente, um efeito negativo. E jamais perca a calma e se irrite caso a resposta ao seu pedido for negativa.

7 VÁ DIRECTO AO ASSUNTO
Evite generalidades. Seja o mais concreto possível. Por exemplo, se o seu salário é inferior ao praticado no mercado para pessoas que desempenham funções iguais, com os mesmos anos de experiência e as mesmas competências, explique mesmo (em euros) qual é a sua diferença salarial. Por exemplo, se trabalha num departamento da empresa cujas vendas aumentaram 20% no último ano: relembre-o ao seu superior. José Bancaleiro refere: “Os aumentos não se pedem, justificam-se. Se as pessoas vão ter com o seu superior pedir um aumento apenas por pedir, não vale a pena”. Justifique, então, da melhor forma o seu aumento.

9 E SE ELE/ELA LHE DISSER QUE NÃO?
Se depois da maratona negocial a resposta do seu patrão for negativa, não baixe os braços. Caso o argumento invocado pelo seu superior sejam as restrições financeiras que a empresa atravessa tente estabelecer um compromisso com os seus superiores. Por exemplo, combine discutir novamente a sua situação salarial num futuro mais ou menos próximo (seis ou 12 meses). Ao mesmo tempo tente identificar objectivos específicos para atingir durante esse período. Por exemplo: conseguir uma novos projectos para a empresa, angariar mais clientes. Numa frase: comprometa o seu chefe.

8 NÃO FAÇA BLUFF
Seja frontal e honesto na abordagem com o seu superior. Não faça chantagens, nem confrontos directos – usando frases do tipo ‘se não me aumentar, despeço-me’. Nem utilize a estratégia de ‘bluff’ – dizendo, por exemplo, que uma empresa concorrente lhe dá uma oferta salarial superior, quando tal não corresponder à verdade. É que o ‘feitiço poderá voltar-se contra o feiticeiro’ e o seu superior poderá surpreendê-lo com uma frase do género: “Tem uma proposta melhor, então talvez deva aceitá-la”. E aí, o que fará?

10 LUTE POR UM PRÉMIO DE CONSOLAÇÃO
Mesmo que não consiga negociar um aumento, nem tudo estará perdido. Poderá sempre tentar negociar a obtenção de outro tipo de contrapartidas, ou chamados “prémios de consolação”. Por exemplo: ter acesso a um lugar de estacionamento, ou a um telemóvel da empresa, ou ter formação paga pela empresa. No entanto, também aqui é aconselhado algum bom-senso: já que as contrapartidas que pedir deverão estar de acordo com as funções que desempenha na empresa. Por exemplo, se a firma só disponibiliza lugares de estacionamento aos administradores, é muito improvável que consiga obter tal benefício.