


lavoro | soldi



7 mosse per chiedere un AUMENTO



Nulla deve essere lasciato al caso: ecco un piano che, speriamo, vi **porterà al risultato**. Da leggere subito

Lavoriamo da anni nella stessa azienda, abbiamo sempre dato il meglio di noi, abbiamo portato avanti progetti impegnativi, senza contare che qualche soldo in più ci farebbe davvero comodo. Insomma, vorremo chiedere un aumento. Perché la nostra richiesta vada a buon fine, tuttavia, niente deve essere lasciato al caso. Vediamo, allora, come procedere.

→ EVITARE DI CHIEDERLO CON UNA EMAIL O MEGLIO INVECE

1 Raccogliere le informazioni giuste

«Per avere la possibilità di vedere accolta la nostra richiesta è necessario, prima di tutto, essere consapevoli del contesto generale in cui ci troviamo: un'azienda in crisi, o con un calo del fatturato, difficilmente erogherà stipendi più alti» spiega Samantha Gamberini, esperta di negoziazione e gestione dei conflitti a Bologna.

- ★ È bene poi non fidarsi delle "voci di corridoio" come "Tizio ha avuto un aumento" o "Caio ha percepito un bonus". Non verificarle o non approfondirle può portarci a commettere errori di strategia.
- ★ Leggere con attenzione il proprio contratto di riferimento consente poi di conoscere le regole del gioco e di porsi in una posizione di forza.
- ★ Alcune aziende, inoltre, hanno delle policy ben precise su criteri e modalità per le richieste di aumento di stipendio che è bene conoscere.

3 Preparare le argomentazioni

Prima di affrontare il colloquio, è bene interrogarsi sulle ragioni che ci spingono a chiedere un aumento, preparandosi a esporne le ragioni.

- ★ Sono da evitare le recriminazioni, le lamentele e le generiche necessità di avere entrate maggiori.
- ★ Si dovrà invece parlare di merito analizzando i propri punti di forza e portare come esempio i risultati ottenuti, i casi concreti in cui è emersa la propria professionalità, i vantaggi portati all'azienda e i miglioramenti ottenuti grazie al proprio lavoro.

SE LA RISPOSTA È NO

Un fattore da considerare è il vedersi rispondere "picche" a tutte le proprie richieste.

- ✓ Meglio evitare atteggiamenti che rivelano debolezza o arroganza, come la classica minaccia: "Se non mi dà un aumento me ne vado!"
- ✓ Comunque, cambiare settore aziendale o spostarsi in un'altra realtà consente di raggiungere gli obiettivi senza negoziare con l'altra parte ed è una possibilità da valutare se nella situazione lavorativa attuale non ci si sente valorizzati.

4 Scegliere il momento più adatto

Un buon momento per una richiesta di aumento è quello economicamente favorevole per l'azienda. Una crescita del fatturato, un'acquisizione o un progetto importante andato a buon fine sono tutti momenti da sfruttare a proprio favore.

- ★ Anche la scelta del giorno in cui prendere appuntamento con la persona a cui spetta la decisione è fondamentale. Meglio evitare le giornate in cui il responsabile è stanco, stressato, di cattivo umore o sovraccarico di impegni.

2 Rivolgersi a chi può decidere

Il secondo passo è individuare la persona all'interno dell'azienda che può effettivamente decidere sulla richiesta di aumento.

- ★ Un errore di strategia da non commettere, è "scavalcare" il proprio diretto superiore. Chiedergli un consiglio, o manifestargli le proprie intenzioni, lo farà sentire valorizzato e potrebbe essere proprio lui/lei, conoscendo i nostri meriti, a sostenere la nostra richiesta di aumento nei confronti di chi ha potere decisionale.
- ★ La richiesta poi non deve essere mai avanzata con una email o una telefonata. Si deve invece chiedere un appuntamento alla persona di riferimento e affrontare il discorso all'interno di una conversazione più ampia sul percorso professionale e sugli obiettivi raggiunti.

5 Essere pronti a negoziare

In fase di negoziazione, è sempre bene avere in testa di quanto debba ammontare l'aumento che si chiede.

- ★ Per avere un parametro di riferimento, si può fare una ricerca sulla retribuzione media per le posizioni lavorative simili alle proprie.
- ★ Non bisogna poi avere paura di comunicare una cifra precisa al responsabile. Meglio chiedere un po' di più per consentire all'altra parte di negoziare e di giustificare in seguito la somma eventualmente erogata.

+2,5%
LA CRESCITA DEL SALARIO MASCHILE

AL TELEFONO: È SEMPRE

FISSARE UN COLLOQUIO FACCIA A FACCIA CON IL RESPONSABILE DI RIFERIMENTO

lavoro | soldi



SUCCESSO

STRATEGIE

GRANDI IDEE

LAVORO DI GRUPPO

→ METTERE SEMPRE IN CHIARO IL PROPRIO

IMPEGNO: PUÒ SPIANARE LA STRADA PER L'EQUITÀ

I NUMERI

%

Secondo il Global Gender Gap Index del World Economic Forum, le lavoratrici italiane percepiscono 3.000 euro in meno all'anno rispetto ai loro colleghi. In Italia, a fronte di una retribuzione annua lorda di 30.676 euro percepita dagli uomini, le donne ne guadagnano 27.228 con un divario del 12,7% in più a vantaggio dei primi.

7

In alternativa puntare sui benefit

Se l'interesse reale è quello di avere una maggiore disponibilità economica, una busta paga più pesante non è l'unico modo di vedere soddisfatta la propria richiesta.

★ «Avere più disponibilità di denaro significa, di fatto, dover sostenere meno spese. In questo caso, sono tante le cose che si possono ottenere attraverso i cosiddetti benefit», spiega l'esperta.

★ Per esempio, si potrebbe ottenere un'auto aziendale, un abbonamento ai mezzi pubblici, ma anche interventi di welfare sanitario, voucher per baby sitter o caregiver.

★ Esiste, inoltre, per le aziende, la possibilità di erogare un omaggio ai dipendenti. Tuttavia, se l'importo supera i 258,23 euro annuali esso viene equiparato a un reddito per il dipendente e viene tassato.

6

Avere sempre un piano B

È bene mettere sempre in conto di ricevere una risposta negativa alla propria richiesta, tenendo pronto un piano B.

★ Si deve pensare, prima di tutto, al motivo per il quale si chiede un aumento di stipendio. Per esempio, si può desiderare una maggiore disponibilità economica, oppure un riconoscimento aziendale per questioni di equità salariale o per essere più competitivi nel mercato del lavoro.

★ Una volta individuata la ragione, nel piano B si devono considerare le alternative a un aumento in denaro.

12,7%

IL DIVARIO PERCEPTO IN PIÙ DAGLI UOMINI

PIÙ DIFFICILE PER LE DONNE

Se per gli uomini è naturale negoziare per avere un aumento di stipendio, le donne tendono spesso a lavorare a testa bassa, sperando di essere ricompensate.

✓ Tra i maggiori ostacoli che portano a rinunciare ad avanzare le proprie richieste ci sono quelli definiti "unconscious bias", cioè stereotipi e pregiudizi che ci influenzano.

✓ Tra i più "duri a morire" c'è la convinzione che dal punto di vista professionale un uomo abbia più valore e a un maggior valore debba corrispondere un maggior stipendio.

Servizio di
Manuela Fiorini.
Con la consulenza
di Samantha
Gamberini, trainer,
coach e consulente
senior, esperta di
negoziante e gestione
dei conflitti a Bologna.