

Cómo pedirle al jefe que le suba el sueldo

Por MATT VILLANO

P. Como sorpresa de verano, todos los miembros de su departamento han recibido un aumento de sueldo. Sin embargo, al charlar con sus compañeros, descubre que su subida ha sido significativamente más baja que la de los demás. ¿Qué hace?

R. Si siente que lo han tratado injustamente, dígalo, recomienda Ron McMillan, cofundador y vicepresidente ejecutivo de VitalSmarts, una empresa consultora de Provo, Utah. "Si no lo libera, el resentimiento que siente aflorará de diversas maneras, a menudo sin que usted se dé cuenta", dice. "Ciertamente, ese tipo de ira no aumenta la probabilidad de conseguir lo que quiere, pero sí eleva drásticamente la probabilidad de destruir del todo la relación con su jefe".

P. ¿Cómo aborda a su jefe para exponerle su discrepancia?

R. Tim Ursiny, preparador de ejecutivos y autor de *The confidence plan: how to build a stronger you*, opina que es buena idea averiguar los salarios medios de su cargo en sitios de Internet como salary.com y payscale.com. Esta información pondrá su subida en perspectiva y le proporcionará datos que puede usar para pedir más dinero, dice. Una vez que ha hecho los deberes, pida educadamente una cita a su jefe cuando a él le convenga. Si él no puede verlo en los próximos días, espere. Si lo presiona para que le revele de qué quiere hablar, dígale que es una cuestión salarial y déjelo así hasta tener oportunidad de sentarse con él en privado, cara a cara.

P. ¿Cómo debería comportarse uno en la reunión?

R. Muestre curiosidad. Susan Hackley, directora general del Programa sobre Negociación de la Facultad de Derecho de Harvard, en Cambridge, Massachusetts, considera que siempre es mejor preguntar y escuchar que quejarse y contar.

P. ¿Debería uno revelar que sabe cuánto dinero han recibido sus compañeros?

R. Evan Shapiro, director general de Independent Film Channel, de Nueva York, declara que él nunca ha respondido positivamente a esta táctica. "Mi respuesta a la vieja queja de 'sé que no gano tanto como fulanito y menganito' es que 'lo que otros ganen en esta empresa no es asunto suyo'. No importa en qué sector esté cada uno, es una pésima estrategia de negociación, que no lleva a ninguna parte", dice.

P. ¿Cuál es la mejor manera de pedir más dinero?

R. Después de oír al jefe explicar la subida, intente convencerlo de que se merece más. Saque a colación el estudio sobre salarios medios para su cargo. Recuérdele los resultados positivos que ha obtenido usted en el pasado reciente. Proporcione datos cuantificables sobre el valor de lo que aporta a diario. "Cuando pida más dinero, debe usted convertirse en su propio defensor", dice Hackley.

P. ¿Es acertado solicitar formas de compensación distintas del dinero?

R. Cuando a los gerentes no se les permite ofrecer más dinero, una buena alternativa es pedir más tiempo libre o prestaciones similares.