



Linee guida 1

Come e quando parlare di retribuzione

La dimensione economica, è inutile negarlo, **ha un peso rilevante** nella valutazione finale di un'opportunità professionale.

Poco conta che sia a casa alla ricerca di una ricollocazione o a lavoro ma desideroso di cambiare contesto.

Ma come ottenere le informazioni relative all'offerta retributiva?

Sarebbe preferibile aspettare pazientemente che l'argomento sia introdotto dal nostro interlocutore. Al primo o al secondo colloquio?

Credo che sia piuttosto una questione di tempismo.

Puoi approfondire questo aspetto in alcuni momenti particolarmente favorevoli:

1. *Quando ti viene chiesto espressamente di dichiarare il tuo attuale livello di inquadramento;*
2. *Anche la domanda circa le tue aspettative può essere un'ottima occasione;*
3. *Infine approfitta dello spazio dedicato alle curiosità e alle domande del candidato.*

È semplice parlare di un dato concreto che può essere supportato anche da una busta paga cartacea. Cosa diversa quando si fa riferimento alle nostre aspettative.

Qui entra in gioco la consapevolezza che abbiamo di noi e del valore del lavoro e del contributo che possiamo offrire.

Come rispondere?

Sii sincero ma tieniti pronto a negoziare.

Alcune indicazioni:

1. *Non accettare un'offerta con l'amaro in bocca;*
2. *Motiva le ragioni per le quali non ti ritieni ancora soddisfatto;*
3. *Proponi un piano retributivo a step legato ad esempio a obiettivi da raggiungere;*
4. *Chiedi almeno un paio di giorni per valutare l'offerta, non essere impulsivo.*

Personalmente credo che la dimensione economica sia importante nella misura in cui ti faccia sentire ripagato dell'impegno e della professionalità che investi nel tuo lavoro.

Uno stimolo a fare bene. Un incentivo talvolta in grado di farci accogliere nuove sfide o cambiamenti significativi.

Non trascurare questo aspetto, ricorda, piuttosto, che **la reciprocità**, nelle relazioni anche apparentemente sbilanciate, **è la chiave di tutto.**