

# SUCCEED IN AMERICA

BY: DR. NARA  
VENDITTI

## Asking for and getting a raise

If you haven't received a raise each year you have worked for a company, the value of your salary has gone down. Even a cost-of-living increase of 3 - 4 percent is not a raise. It just keeps your salary even with inflation.

If your boss does not give you a raise, you need to ask for it. When is it a good time to ask for a raise?

- ◆ When you are very good at what you do
- ◆ When you have taken on more job responsibilities
- ◆ When you have learned that you are being underpaid

According to Wall Street Journal, nowadays, employers give out more raises based on performance than on years spent with the company. It is important to develop strategy to get a raise. Here are some tips:

◆ Toot your own horn (promote yourself). Make sure that your boss knows which projects are yours. Keep a diary or a special file of your accomplishments (results of your work) and

learn how to make them known to your boss.

◆ Do not ask for a raise. Prove that you deserve it. When discussing the raise, keep in mind the challenges your company and supervisor face and how your own work has helped them to overcome those challenges.

◆ Figure out what a competitive salary in your field is. Two well-known websites that provide information on salaries are [www.SalaryExpert.com](http://www.SalaryExpert.com) and [www.Salary.com](http://www.Salary.com). This information comes at a price starting at \$29. The Department of Labor site [www.bls.gov](http://www.bls.gov) offers data at no cost, but the information maybe somewhat obsolete.

◆ Don't wait until appraisal time to ask for a raise. By that time the resources will be distributed and decisions made. So, start asking for a raise well before the process begins.

◆ Don't expect to get a raise right away. Rather, view it as a campaign and expect to win after several interactions.

◆ If you asked your boss about a raise and did not get a definite answer. Wait a week or so and ask again. Ask him or her "What do I need to do to make it happen?" or "May we talk about this again in four months?"

◆ If everything fails and you think that you are treated not the way you deserve, start looking for another job. It is always an option. Good luck!

\*\*Dr. Nara Venditti is president of Succeed In America!, a Danbury, Connecticut-based company specializing in business communication, workplace-based English language skills and career development.

Dr. Venditti is the author of *How to Get a Job in the USA and Ameri\$peak* (a mini-dictionary on business English) available through [www.SucceedinAmerica.com](http://www.SucceedinAmerica.com) website. She may be reached at (203) 791-1107 or at [nara@SucceedinAmerica.com](mailto:nara@SucceedinAmerica.com).

## Como solicitar e obter aumento de salário

Se ainda não recebeu um aumento de salário por cada ano que trabalhou para uma empresa, o valor da sua remuneração depreciou. Até mesmo um aumento para auxílio no custo de vida de 3 a 4 por cento, não é um aumento. Isto apenas mantém o seu salário, mesmo com a inflação. Se o seu empregador não lhe dá um aumento, então é preciso pedir-lhe. Qual o momento adequado para solicitá-lo?

- ◆ Quando você é muito bom no que faz.
- ◆ Quando assumir mais responsabilidades no trabalho.
- ◆ Quando descobrir que está recebendo abaixo da sua faixa salarial.

Segundo o Jornal Wall Street, nos dias de hoje, empregadores oferecem mais aumentos baseados na performance do empregado do que nos anos em que este tem trabalhado na empresa. É importante desenvolver uma estratégia para obter um aumento. Veja algumas dicas:

◆ Promova o seu próprio potencial. Certifique-se de que o seu patrão sabe quais projetos são seus. Mantenha um diário ou arquivo das suas realizações (resultados do seu trabalho) e aprenda como fazer com que o seu empregador tome conhecimento do seu desempenho.

◆ Não solicite aumento. Prove que você merece. Ao discutir sobre o aumento, tenha em mente os desafios que a sua empresa e o seu supervisor enfrentam e como o seu próprio trabalho contribuiu para que pudessem superá-los.

◆ Pesquise o que é um salário competitivo no seu ramo de trabalho. Dois Web sites conhecidos que provêm informações sobre remunerações são [www.SalaryExpert.com](http://www.SalaryExpert.com) e [www.Salary.com](http://www.Salary.com). Esta informação pode ser obtida por uma taxa a partir de US\$29. O site oficial do Departamento do Trabalho, [www.bls.gov](http://www.bls.gov), oferece dados sem nenhum custo, mas a informação pode não ser atualizada.

◆ Não espere até o período de avaliação para solicitar um aumento. Durante esta fase, os recursos serão distribuídos e decisões tomadas. Então, comece a solicitar o aumento bem antes desse processo iniciar.

◆ Não espere receber um aumento imediato. Ao contrário, encare o processo como uma campanha e espere vencer após várias contatos.

◆ Se você perguntou ao seu empregador sobre o aumento e não obteve uma resposta definitiva, aguarde uma semana ou mais e peça novamente. Pergunte-lhe: "O que eu preciso fazer

para conseguir o aumento?" ou "Será que podemos voltar a falar no assunto em quatro meses?"

◆ Se todas as suas tentativas falharem e acreditar que não foi tratado da forma que merece, comece a procurar um novo emprego. Esta é sempre uma opção! Boa sorte!

\*\* Dr<sup>a</sup> Nara Venditti é presidente da Succeed In America!, uma empresa sediada em Danbury, CT, especializada em comunicação empresarial, habilidades e desenvolvimento profissionais. Ela é autora do livro *How to Get a Job in the USA e Ameri\$peak* (um mini-dicionário de inglês empresarial) disponíveis no Website [www.SucceedinAmerica.com](http://www.SucceedinAmerica.com).

Para contactá-la, ligue (203) 791-1107 ou via e-mail, [nara@SucceedinAmerica.com](mailto:nara@SucceedinAmerica.com).

## Fernando Branco

### CORRETOR DE IMÓVEIS

#### WILLIAM RAVEIS INTERNATIONAL

COMPRA & VENDA DE CASAS • NEGOCIAÇÃO DE CONTRATOS • PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO



**SUA CONEXÃO BRASILEIRA**  
**IMOBILIÁRIA EM CT & NY**  
Brasileiro Ajudando Brasileiros a  
Realizar o Sonho da Casa Própria

**THE BRAZILIAN CONNECTION**  
**REALTOR & REAL ESTATE**  
**CONSULTANT**

Dedicated to excel your expectation

"Estarei do seu lado do  
princípio até o  
closing, e mais..."

Fernando Branco

Realize o  
seu sonho...

LIGUE JÁ!

"Fernando foi fantástico! Ele ficou do meu lado e me deu toda assistência na compra da minha casa nova. Ele superou minhas expectativas em profissionalismo e atendimento. Com a ajuda do Fernando, encontrei a casa dos meus sonhos". A.V.

**HOME OFFICE:**  
**(203) 979 0730 • CELL: (203) 770 0446**

## PORT CAFÉ

STEAK, SEAFOOD & TRADITIONAL PORTUGUESE CUISINE

Agora oferecendo  
Frango, leitão e costelas  
de porco assados à lenha  
(só por encomenda)

Mais especialidades  
da cozinha portuguesa!



**147 RUBBER AVE.**  
**NAUGATUCK, CT 06770 (203) 729-4931**