

Diante de uma proposta



©1



©2

Luiz Carlos Cabrera é professor da Eaesp-FGV, diretor da Amrop Panelli Motta Cabrera e membro do Advisory Board da Amrop International

Com o mercado de trabalho aquecido, é natural que os bons profissionais recebam propostas de emprego. Nessa hora, é preciso cuidar da imagem, da integridade e principalmente da ética. Encare a proposta como um elogio e um reconhecimento. Quem lhe fez a proposta merece toda a sua consideração. A forma de demonstrar isso é ouvir com atenção, perguntar com discrição e não assumir compromisso antes de refletir bastante. Por mais que o proponente pressione, saiba que existe sempre uma expectativa de que o candidato pedirá um tempo para refletir. Em primeiro lugar, considere se a proposta indica claramente progresso profissional. Não se iluda com aumentos. Mais importante é avaliar o progresso em termos hierárquico, de autoridade e responsabilidade.

É preciso cuidar da imagem e da ética profissional

Quando o aumento é só salarial, ele desaparecerá como vantagem em alguns meses.

O segundo enfoque é o grau de risco da proposta. O setor vai bem? A empresa vai bem? Procure informações na internet. Avalie ainda as pessoas com quem vai trabalhar. Você vai poder aprender com

elas? Existem pessoas que você admira na organização?

Agora considere essa hipótese: a proposta é ótima e sua empresa não pode cobrir nem a proposta financeira nem a organizacional. Nesse caso, é conversar com seu chefe e pedir demissão. Não negocie. Não aceite uma contraproposta salarial com promessas futuras. Negocie sua saída com elegância, conclua as coisas que estão para ser terminadas, mas não negocie.

Num segundo cenário, a proposta não é tão espetacular. Ela até o agradou, mas não encantou. Conte a seu chefe que recebeu um convite e explique as razões que o levaram a não aceitar. Ao colocar seus motivos, você reforça a sua aliança com a empresa e com a chefia. Nessa hora, não se pede aumento, não se pede para cobrir a proposta. Simplesmente sinalize com clareza quais são as trocas simbólicas que você faz com a empresa e como você as valoriza. Negociar nesse momento faz você parecer mesquinho e sem planejamento. Uma proposta é sempre um reconhecimento. Saiba usufruir e melhorar ainda mais sua imagem profissional. 