

Uso de oferta para "cavar" aumento na firma é malvisto

Ocasão pode, no entanto, dar margem para diálogo

Ponderar, pedir um tempo para conversar com a família e até recusar uma oferta na última entrevista são atitudes aceitáveis por "headhunters" quando convidam um profissional a mudar de empresa.

O que não é aceitável, no entanto, é usar a oferta somente para tentar "cavar" uma contraproposta no emprego atual. Consultores e "headhunters" ouvidos pela Folha são unânimes em condenar essa atitude, também chamada de "leilão".

"Usar a proposta para conseguir promoção ou aumento é muito ruim para o executivo, que será riscado da lista do "headhunter", avisa Fernanda Campos, da Mariaca.

Mesmo no caso de organizações que costumam só oferecer aumento ou crescimento a quem recebe convite para sair, não se recomenda usar a convocação como moeda de troca.

"A empresa até cobre a oferta, mas pode ter tomado uma decisão precipitada e acabar cortando esse empregado na primeira oportunidade", alerta Gisleine Camargo, gerente de "executive search" da KPMG.

Jogo limpo

Cabe ao profissional, no entanto, avaliar com cuidado se vale a pena comentar a oferta com a chefia atual.

Para a técnica em edificações e estudante de relações públicas Karla Baraldi, 22, abrir o jogo com o chefe foi a oportunidade de melhorar as relações de trabalho.

Coordenadora em uma empresa de construção civil, Baraldi foi convidada a participar da seleção para o cargo de gerente trainee em uma instituição financeira. Passou em todas as etapas. Em um almoço, acabou contando para o chefe.

"Foi um "tapa na cara" para ele, pois ia justamente me propor uma melhora na empresa", conta Baraldi.

Além da pressão do chefe para ficar, pesou na decisão sua vida de estudante. "Aqui ainda é tranqüilo o suficiente para eu agüentar a carga da faculdade", diz. Com a decisão de ficar, funcionária e gestor aproveitaram a oportunidade para conversar sobre suas expectativas.

DICAS

Proposta

» Se necessário, peça alguns dias para analisar a oferta e **dê a resposta pessoalmente**. Se recusar o convite, deixe claro o motivo. Só recuse se a remuneração não atingir a expectativa informada —em outros casos, procure sair antes do fim do processo

Decisão

» Investigue as **perspectivas de crescimento** na empresa atual e avalie o impacto da mudança na vida pessoal. Pergunte ao recrutador tudo o que puder sobre o desafio do cargo

Contando para o chefe

» Conte sua decisão apenas quando aceitar a proposta. Caso decida ficar, não conte sobre o convite com a intenção de conseguir aumento. **Apresente resultados** e expectativas e só comente que recebeu ofertas

Na casa nova

» Mantenha **contato** com o "headhunter" que participou do processo. Faça indicações e converse sobre o mercado

Fontes: consultores e "headhunters"

Fonte: Folha de S.Paulo, São Paulo, 26 out. 2008, Empregos, p. 2-3.