

ADMITE-SE

● Perfil das vagas anunciadas

- .Profissional
- .Nível básico
- .Nível médio
- .Nível superior
- .Consultores
- .Cursos e concursos
- .Estágios
- .Portadores de necessidades especiais
- .Se oferecem
- .Serviços domésticos
- .Serviços
- .Trabalho voluntário

3

 1) LUGAR CERTO
 2) VRUM
 3) ADMITE-SE
 4) NEGÓCIOS & OPORTUNIDADES

WWW.MELHORPRAVENDER.COM.BR

PÁGINA 1 ● DOMINGO, 13 DE NOVEMBRO DE 2011 ● EDITORA-ASSISTENTE: Teresa Caram ● E-MAIL: emprego.em@uai.com.br ● TELEFONE: (31) 3263-5779

 BELO HORIZONTE SERÁ SEDE DA 22ª FEIRA NACIONAL DE ARTESANATO
 NEGÓCIOS & OPORTUNIDADES — PÁGINAS 5 E 6

VALE QUANTO PESA

Quer um aumento salarial? Então, saiba como negociar com seu chefe e mostre a ele por que você merece um contracheque maior

MÁRCIA MARIA CRUZ

Quer ganhar mais? A tarefa pode ser mais fácil do que você imagina. Negociar aumento salarial não é um bicho de sete cabeças. No entanto, é preciso agir de maneira estratégica para conversar com o gestor. Muitos profissionais costumam se arvorar ao saber que colegas tiveram promoções e acréscimos. Mas as comparações com o colega podem ser, no mínimo, desastrosas. "Algumas pessoas não têm autocrítica. São movidas pelo vizinho e, por isso, apresentam argumentos frágeis que serão, facilmente, destruídos pelo chefe", afirma Adriana Prates, presidente da Dasein Executive Search.

Segundo ela, em muitas situações, o gestor pensa que antes de pedir aumento, o funcionário deveria procurá-lo para buscar orientações para melhorar o desempenho. "O chefe pode pensar que o funcionário estava procurando-o para pedir ajuda e não aumento", alerta. Mas já diz o ditado popular: quem não arrisca não petisca. Então, se está insatisfeito com o salário não desista. Porém, os especialistas lembram que pedir aumento exige planejamento. Não pode ser ato impulsivo ou do acaso. Agindo de maneira planejada, Thiago Corrêa Sampaio, de 32 anos, conseguiu o cargo de gerente de recursos humanos na Holcim. Depois de negociar na empresa que trabalhava anteriormente e não ver perspectivas de crescimento, ele correu atrás da progressão em sua carreira e conseguiu.

Adriana sugere que antes de procurar o chefe, o profissional se faça duas perguntas para direcionar a ação: "O que está me motivando a pedir um aumento?" e "Por que meu chefe me daria um aumento?". Ao dizer ao chefe que quer aumento, você está sinalizando que está insatisfeito. Por isso, entender o que o está motivando a pedir aumento é fundamental. "Você não deve envolver questões pessoais na negociação. Por exemplo, pedir aumento porque quer comprar carro novo", diz. A promoção e o ganho salarial devem estar atrelados a novos desafios e realizações.

Para responder à segunda pergunta, o profissional tem que se colocar no lugar do gestor. Deve avaliar o seu desempenho e se apresenta indicadores positivos: "Será que alcancei e superei as metas que me foram apresentadas?"; "Coloquei-me à disposição?"; "Meu nível de relacionamento com as pessoas é ótimo?"; "Contribuo para aumentar o faturamento da empresa?". Nesse sentido, antes de pedir promoção, Adriana sugere que o profissional fortaleça sua imagem na organização.

O caminho para melhorar a imagem é buscar *feedback* sobre seu desempenho. Procure se informar de quais planos de carreira seu chefe tem para você e o que ele espera que você alcance para conseguir uma promoção. Se deseja um aumento, procure criar relação de confiança com seu chefe, o que não quer dizer puxar saco. Como a relação deve ser franca e verdadeira, procure identificar a forma de liderar adotada por seu gestor para iniciar a negociação.

“ Percebi que era importante a exposição a desafios e trabalhos complexos ”

■ Thiago Corrêa Sampaio, gerente de recursos humanos



ARQUIVO PESSOAL

 LEIA MAIS SOBRE AUMENTO SALARIAL
 PÁGINA 3

FOTOS: DAVID BRAGA/DIVULGAÇÃO



Marcelo Rocha, professor do IBS/FGV, defende que preparar-se para receber um não é entender que a negociação não se esgota naquele momento e que vale a pena insistir

REPORTAGEM DE CAPA

Um passo de cada vez

Antes de pedir uma remuneração melhor, é importante avaliar as próprias competências e o que fazer para atingir seus objetivos. Profissional deve deixar portas abertas na negociação



Ao pedir aumento, o profissional deve estar preparado para ouvir 'não'. No entanto, a resposta negativa não deve imobilizá-lo. Foi o que ocorreu com Thiago Corrêa Sampaio, de 32 anos. Atualmente, ele é gerente de recursos humanos da Holcim, cargo que alcançou depois de quatro anos na empresa, período que procurou investir nas competências necessárias para se tornar um gestor. No entanto, desde o emprego anterior, Thiago desejava um cargo que lhe oferecesse desafios e também possibilidade de progressão na carreira, tanto do ponto de vista de funções como de salário.

Na época como analista sênior de treinamento e desenvolvimento, chegou a conversar com o chefe anterior, que não lhe ofereceu nenhuma perspectiva de progressão. "Meu salário era bom, mas buscava uma posição de liderança e não via, em minha antiga empresa, perspectiva a curto prazo." Diante do cenário que lhe foi apresentado, Thiago avaliou que para alcançar o nível que almejava na carreira teria que buscar oportunidades no mercado.

Depois de uma busca, entrou para a Holcim como supervisor de treinamento. Ele percebeu que havia possibilidades de crescimento na empresa, mas que era necessário alcançar maturação profissional. Identificou que precisava falar inglês fluente, saber trabalhar sob pressão e liderar. "Percebi que era importante a exposição a desafios e trabalhos complexos." Antes de chegar a gerente, Thiago se movimentou em um mesmo nível hierárquico.

Thiago trabalhou dois anos como supervisor. Passou período de dois meses trabalhando na Indonésia. Quando voltou, assumiu a supervisão de recursos humanos de duas áreas na empresa. Em abril, seu gerente na época foi para a Suíça, deixando o cargo de interino para ele. Em setembro, depois que o superior conseguiu uma colocação na Holcim no país europeu, ele assumiu de maneira efetiva o cargo. "Antes de chegar a gerente, não tive promoções, mas assumi vários cargos intermediários", diz.

Como gerente de recursos humanos e também com base em sua experiência pessoal, Thiago sugere

“ Não faça ameaças para que não fique um clima ruim. Você pode ser uma pessoa especial para o seu chefe, mas, no momento da negociação, decepcioná-lo pela forma com que lidou com a questão ”

Adriana Prates, presidente da Dasein Executive Search

re que, quando as pessoas pretendem negociar aumento salarial, o melhor é falar com o gestor imediato. "Muitas vezes, ele fala com o colega. Acha que ganha pouco, considera que deveria ser gerente, mas não tem conversa franca com o gestor", diz.

MELHOR MOMENTO O professor de administração e recursos humanos do IBS/FGV Marcelo Rocha defende que preparar-se para receber 'não' é entender que a negociação não se esgota naquele momento. É importante instigar o gestor a justificar a resposta negativa. Não se pode desistir e é importante deixar as portas abertas para que o aumento venha futuramente. Nesse sentido, entre em consenso com o chefe sobre quais competências e habilidades você precisa desenvolver para que o reajuste salarial venha.

Ao planejar um aumento, também é imprescindível identificar o melhor momento para falar com o gestor. Se a empresa está passando por crises financeiras, certamente não há clima para pedir reajuste salarial. Você também deve agendar momento propício para tratar do assunto, de preferência marcar um encontro informando o chefe do que quer tratar. Nada de entrar na sala dele de maneira intempestiva. Depois que conseguiu agendar, estruture sua argumentação para a negociação. Mostre com fatos as razões que o fazem ser merecedor de um aumento. "Faça uma planilha ou uma apresentação. Evite usar argumentos do tipo 'preciso de aumento, porque o salário que estou ganhando não está dando'".

Tanto Marcelo Rocha quanto a presidente da Dasein Executive Search, Adriana Prates, são taxativos em relação a chantagem, colocar o chefe contra a parede ou tentar fazer um leilão com a remuneração. "Não faça ameaças para que não fique um clima ruim. Você pode ser uma pessoa especial para o seu chefe, mas, no momento da negociação, decepcioná-lo pela forma com que lidou com a questão", alerta Adriana. Os especialistas lembram que o profissional pode se queimar ao tentar fazer barganhas usando a proposta de outras empresas. "Ele pode até conseguir o aumento naquele momento, mas fazer leilão prejudica a carreira a médio e longo prazo", completa a especialista. O melhor argumento é usar informações salariais do mercado.

Ao negociar, também esteja aberto ao que o gestor tem a oferecer. O aumento pode não ser possível, mas o gestor pode oferecer treinamentos, a realização de cursos, como *master business administration* (MBA), entre outros benefícios. É preciso flexibilidade no processo de negociação e, mais do que isso, demonstrar que você não irá deixar de participar ou ficar menos motivado, mesmo diante de uma resposta negativa. Marcelo lembra que, em muitas empresas, existem os planos de carreira e salário.

Nesse cenário, é importante ficar atento para saber se o profissional alcançou os pré-requisitos para conseguir as mudanças de níveis, bonificações e aumentos salariais. Os especialistas concordam que, mesmo diante da possibilidade de ouvir um 'não', não desista de pedir aumento. Mas também alertam: não seja ingênuo na negociação e se, por ventura, não vier o 'sim', entenda o 'não' como oportunidade de crescimento na carreira.

O consultor oferece treinamento gratuito online para quem deseja negociar aumento salarial. Basta entrar no site www.workshop.com.br/paginas/artigos/negociar_aumento.htm e cadastrar-se. São oito lições, enviadas por e-mail.

COMO NEGOCIAR DE ACORDO COM O ESTILO DO CHEFE

Os gestores têm diferentes estilos de personalidade, por isso não existe uma única técnica que funcione sempre. É preciso que você adapte seu ritmo e seus argumentos de acordo com o estilo de seu chefe. Pare um pouco e tente ver como é o seu chefe.

SOCIÁVEL

» Perfil

Ele é alegre, comunicativo, otimista, dinâmico e demonstra seus sentimentos. Tem uma tendência a exagerar um pouco e, às vezes, não cumpre o que prometeu. Gosta de falar sobre si mesmo e de seus planos mirabolantes para o futuro.

» O que fazer

Evite detalhes, fale de grandes planos e como você vai contribuir para que ele fique cada dia mais importante e em evidência. Lembre-se que a pessoa mais importante do mundo é ele, e você vai fazer de tudo para ajudá-lo.

AFÁVEL

» Perfil

É simpático, gosta de estar sempre bem com todo mundo, não suporta brigas e conflitos dentro da empresa. Não é muito dinâmico e também não costuma falar de forma direta. Tem receio de ofender as pessoas.

» O que fazer

Mostre que você pode servir de anteparo à maioria dos problemas, evitando um desgaste maior para ele. Seja confiável e vá devagar. Não cause surpresas de última hora.

METÓDICO

» Perfil

Adora números e planilhas. Tem obsessão por organização e limpeza. Detesta atrasos e tem toda sua vida planejada. Geralmente, são profissionais de áreas exatas e contábeis. Gosta de detalhes e não demonstra o que pensa, tendo muito autocontrole.

» O que fazer

Demonstre por A + B por que você merece um aumento salarial. Traga recortes de jornal, gráficos e planilhas. Demonstre tudo matematicamente. Não deixe transparecer emoção e evite comentários do tipo "está cada vez mais difícil comprar o leite das crianças".

OBSTINADO

» Perfil

Dinâmico e empreendedor, é capaz de atropelar todo mundo para atingir suas metas e objetivos. Dá ordens e quer resultados rápidos. Administra muito bem seu tempo e é capaz de fazer várias coisas ao mesmo tempo. Gosta de ter várias opções antes de decidir.

» O que fazer

Crie diversas opções para que ele possa escolher uma. Seja prático, objetivo e rápido. Mostre que você pode trazer lucros para a empresa e para o departamento, ajudando-o a atingir suas metas. Restrinja suas emoções e pense em resultados.

Essas técnicas vão lhe ajudar não só a conseguir aumento salarial, mas também melhorar seu relacionamento com outras pessoas. E lembre-se: você só consegue um aumento se provar que está valendo mais para sua empresa. Invista no produto que vai lhe trazer a maior rentabilidade - você mesmo!

FONTE: CONSULTOR MÁRCIO MIRANDA (WWW.WORKSHOP.COM.BR)