

O medo de pedir muito ou pouco

"E quanto deseja receber? Dê-me um número". Esta é a pergunta «pesadelo» numa entrevista. O que responder? Tem medo de pedir um salário muito elevado e por isso perder a oportunidade de emprego, ou pedir de menos e ficar numa situação menos favorável para si.

A entrevista é um jogo se encarar o entrevistador como um adversário e aquele «período de nervos» como o lugar onde tem de utilizar todas as suas armas para sair de lá vencedor. Entre os vários duelos que se travam, durante uma entrevista, há um específico em que é difícil escolher a arma para se lutar. A ocasião surge quando lhe perguntam pela **remuneração que deseja receber**. Esta é, talvez, uma das perguntas «pesadelo» e aqui está em jogo o poder da negociação.

Para conseguir o salário que deseja, opte por ter uma atitude evasiva. Não revele insegurança, escolha as palavras que vai dizer com calma e siga algumas das nossas ideias para conseguir vencer mais este duelo.

⇒ No seu currículo, **nunca dê um valor em termos de remuneração**, se não lhe pedirem. Antecipar-se a esta situação é correr o risco de o entrevistador colocar na gaveta o seu processo, no caso de não lhe agradar o número que indicou. Por outro lado, também corre o risco de vir a ganhar o que pediu quando a empresa estava disposta a pagar mais.

Se lhe pedirem essa informação, escreva a sua expectativa de salário com base nas suas anteriores experiências e nas exigências deste futuro emprego. Pode ainda acrescentar que é um valor negociável.

⇒ Se lhe perguntarem sobre o emprego actual e respectivo salário, pondere bem a resposta. Lembre-se de que os empregos são diferentes assim como as funções e, por isso, a remuneração actual não deve ser comparável com a nova função que vai desempenhar no futuro emprego.

Dê uma resposta evasiva, referindo que o importante é saber se as suas aptidões são adequadas ao emprego que se candidata e, nesse caso, tem a certeza de que o salário vai ser justo. **As suas remunerações anteriores não são tão importantes** como as capacidades e experiências que pode oferecer à empresa.

⇒ **Se o entrevistador lhe pedir uma proposta de remuneração inverta o jogo**, ou seja, peça primeiro que ele refira o valor que tem em mente. Há sempre um valor previamente estabelecido e essa informação não é confidencial.

Se a resposta for inferior à sua ideia inicial, não tenha medo de referir

que estava à espera de uma remuneração um bocadinho superior, na ordem dos XXX (dê um aumento de 10 ou 20 por cento ao valor atribuído pelo empregador). Depois, é negociar com "as cartas colocadas na mesa".

- ⇒ E se o entrevistador lhe responder que fez a pergunta primeiro? Então, tem mesmo de dizer algo. Opte por, **em vez de referir um valor, dar uma margem - entre X e Y**. E lembre-se de indicar para o valor mais baixo uma remuneração que lhe parece confortável.

- ⇒ Também pode fazer um trabalhinho de casa e, através de uma pesquisa, **informar-se sobre a remuneração média** atribuída aos colaboradores que exercem as funções para as quais se candidata. Contacte outros profissionais, leia publicações de negócios, etc.

- ⇒ Agora imagine que o entrevistador refere que vai contactar os seus empregadores anteriores para confirmar o salário. Esta situação é quase impensável, mas pode acontecer e, nesse caso, desculpe a sinceridade, mas **pense melhor** em continuar interessado nesse emprego. A posição do entrevistador é, certamente, intimidá-lo, mas não se esqueça de exigir o mínimo de respeito. Afinal, a sua palavra está a ser colocada em causa