

PREMISSAS E PROMESSAS

Saber o que esperar de qualquer negociação evita surpresas e decepções



As premissas são dados, fatos, condições de contorno, exigências legais etc. Em geral, admitem certa negociação. As promessas são intangíveis. São contratos psicológicos que se estruturam ao longo da negociação. Por exemplo, durante um processo de seleção, o cargo e sua posição na organização, os objetivos e o próprio salário são premissas da empresa. A formação educacional, a experiência e as competências adquiridas são algumas das premissas do candidato à vaga. Esses dois conjuntos de premissas precisam ser compatibilizados. E isso se faz durante o processo de seleção.

Na conclusão do processo e na formulação e na aceitação do convite, entram em ação as promessas. Por um lado, a empresa promete ambiente favorável ao desenvolvimento, perspectiva de crescimento, clima organizacional equilibrado e carga de trabalho suportável. Por outro lado, o profissional promete dedicação, esforço, pontualidade e disponibilidade para aprender.

Basta retermos os quatro conjuntos para perceber que o conjunto das premissas é a tal condição *sine qua non* que aprendemos na matemática. É a base inicial.

Ao longo da carreira e da vida, estabelecemos diversos compromissos e pactos que nos fazem ir adiante. Podemos citar como exemplos o namoro, o casamento, a compra do carro ou do imóvel, a negociação de emprego e a defesa de um plano de investimento. Cada um desses momentos importantes envolve uma negociação com uma ou mais pessoas e entidades em busca, teoricamente, de um equilíbrio: é preciso ser bom para todos. Olhando mais a fundo, cada lado deve equilibrar dois conjuntos: as premissas e as promessas.

O grande desafio é sempre o cumprimento das promessas pelos dois lados. Às vezes, as promessas são expressões de desejo, mas estão longe da realidade. Às vezes, são discursos treinados e não representam a verdade. Em geral, nas “negociações” olhamos com muito cuidado as premissas porque é mais fácil, mais tangível. Mas interações humanas fracassam por quebra de promessas. Uma promessa descumprida deixa uma marca eterna.

Cuide sempre de avaliar bem, em qualquer “negociação”, as premissas. Mas ponha todo seu esforço e transparência para fazer e avaliar as promessas. É nesse conjunto que ocorrem os problemas e as decepções. Dos dois lados.