

Carreira

Como formar uma boa rede de contatos

ZERO HORA.COM



Veja as dicas do professor Felipe Monaco sobre o assunto em www.zerohora.com

Participação em seminários e palestras é essencial para qualificar e aumentar a agenda profissional

CLAUDIA MARCELO

O network, conhecido como rede de contatos, é atualmente uma das maneiras mais eficientes de relacionamento profissional. A rede é utilizada para conhecer pessoas, firmar relações e facilitar a colocação no mercado de trabalho.

Para o professor Marcio Daniel Kiesel, coordenador dos cursos de Administração da Universidade do Vale do Itajaí (Univali), o network pode contribuir para a indicação a uma vaga de trabalho ou até o futuro fechamento

de negócios. O professor orienta a participação em atividades de grupo como seminários, encontros de categoria profissional e palestras como forma de estreitar os relacionamentos.

– Nesses encontros, é importante ter algum tipo de destaque no grupo, o que ajuda a dar visibilidade. Fazer perguntas pertinentes em público, por exemplo, pode ajudar – avalia.

Kiesel considera, ainda, que durante esse tipo de reunião é possível repassar e receber informações, enriquecendo o conhecimento sobre assuntos variados. Nesse caso, a lei-

tura de jornais, revistas, livros e sites mantém as pessoas informadas e, conseqüentemente, com capacidade e segurança para conversar.

Conforme o professor, o meio eletrônico também pode ser utilizado para reforçar o network. Ele cita a participação em grupos de discussão, troca de e-mails e visitas a sites de organizações e de relacionamentos como o Orkut.

Felipe de Faria Monaco, professor nas áreas de Administração e Recursos Humanos (RH) da Univali, em São José, na Grande Florianópolis,

ressalta ser fundamental para qualquer profissional manter a rede de contatos ativa.

– É possível utilizar os treinamentos oferecidos pelas empresas aos funcionários para troca de informações durante o curso. A participação em encontros da categoria também aumenta a lista de relacionamento – afirma Monaco.

O professor diz que algumas empresas até incentivam a indicação por conhecidos na hora de fazer o processo seletivo.

– É uma forma de fazer uma pré-

pesquisa sobre o possível candidato – explica Monaco.

Para a presidente da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH) de Florianópolis, Maria Terezinha Vicente de Medeiros, o network contribui para que o profissional seja conhecido e reconhecido no mercado de trabalho.

– A presença em eventos, atividades de grupo e até trabalhos voluntários ajudam a fortalecer a rede de contatos – conclui.

◆ claudia.marcelo@diario.com.br

Roteiro para ampliar os relacionamentos

LIVRE-SE DOS RÓTULOS

Antes de iniciar a rede de contatos, lembre-se de que, independentemente do cargo que a pessoa ocupa, ela pode ter seu próprio grupo de relacionamento e saber de “alguém que conhece alguém” que pode lhe ajudar de alguma forma.

ENCARE A REDE COMO UM NEGÓCIO

A inclusão ou exclusão de contatos, a atenção dada a eles e o tipo de relacionamento com cada pessoa devem ser planejados e medidos de acordo com os seus interesses. Isso quer dizer que, apesar da confiança e da honestidade com as quais você deve se relacionar, o instrumento deve ser útil e servir aos seus propósitos. Portanto, seja seletivo e profissional. De nada adianta uma agenda lotada de nomes que não poderão lhe ajudar ou que sequer lembram quem você é.

INVISTA EM SEU CAPITAL SOCIAL

Tão importante quanto seu capital financeiro é o social, composto por pessoas de vários graus de relacionamento. Para aumentá-lo, procure sair, frequentar cursos, eventos e coquetéis profissionais. Quanto mais você aparecer para o mundo, mais será visto e mais oportunidades terá de alimentar sua rede.

REÚNA AS INFORMAÇÕES

Essa parte não se refere somente a cartões de visita. Pegue suas agendas, convites de formatura, cadernos de endereços, guardanapos de papel, capas de cheque e pedaços de papel soltos, enfim, tudo o que possa conter anotações de nomes e dados de pessoas.

TENHA FOCO

Defina o que você quer da rede e atue em função disso. É emprego? Contrato de trabalho? Abrir um

negócio? Sendo claro, você ajuda seus colegas a ajudarem você.

ORGANIZE OS DADOS

Utilize o computador ou a ferramenta que preferir para registrar seus contatos da maneira que achar mais conveniente. Você pode separar seus contatos por Estado, cidade, ordem alfabética, enfim, não há regras específicas para isso. Apenas preocupe-se em fazer uma divisão que agilize as buscas.

Adquira o costume de se aproximar de pessoas estranhas. É dessa forma que você realmente poderá saber quem ela é e de que forma pode contribuir para a sua vida profissional e pessoal. Essa é uma dificuldade comum, mas que precisa ser superada, caso você realmente queira expandir a rede de contatos.

TROQUE CARTÕES

Com essa atitude, você evita trocar cartões em vão ou oferecê-lo para alguém que pode ser inconveniente e dispensável para a sua rede. Anote dados sobre a pessoa. Aproveite o verso do cartão de visitas para anotar o local do encontro, o tipo de conversa e algumas características da pessoa. É uma forma de você não precisar recorrer à memória para lembrar de onde veio determinado cartão. Além disso, é possível retomar a conversa sem perguntar coisas sobre as quais vocês já conversaram e saber um pouco sobre seus gostos e preferências.

CLASSIFIQUE AS PESSOAS

Infelizmente, não dá para ter o mesmo tipo de vínculo com todas as pessoas. Até porque, naturalmente, temos em nossa vida a presença daquelas que são mais ligadas a nós (família, amigos próximos) e outras com as quais a relação estabelecida é menos intensa (colegas, parceiros de trabalho). Todos fazem parte de seu capital social, mas se você classificá-los de acordo com seu interesse profissional – quem



pode ser mais ou menos interessante – conseguirá distribuir o tempo dedicado a elas de maneira mais produtiva. Atenção: isso não tem a ver com sentimentos ou aproveitar-se das pessoas, apenas com administração dos contatos.

CLASSIFIQUE QUEM É QUEM

Outra maneira de classificar seus contatos é dividindo-os em quatro partes: contratantes (pessoas que têm poder de decisão sobre contratação), informantes (pessoas que sabem onde você pode encontrar boas oportunidades de emprego), intermediários (pessoas de sua rede que servem de ponte entre o você e o contratante) e influenciadores (pessoas que exercem alguma influência sobre sua recolocação no mercado).

NÃO SE AFASTE MUITO TEMPO

É essencial cultivar sempre os seus relacionamen-

tos, mesmo quando não estiver precisando deles, para que você possa ter crédito. A base do network é a troca – de informações, de favores, de lembranças, de confiança. Ligue para dar os parabéns pelo aniversário, pelo nascimento de um filho, por uma conquista profissional, pelo dia da profissão, enfim, nunca deixe para se lembrar de alguém somente quando necessitar de ajuda.

UTILIZE A INTERNET

A rede mundial é uma extensão e um apoio para a sua rede particular. Além de pesquisas sobre empresas, pessoas e serviços, você pode trocar e-mails e participar de listas de discussão, que hoje são um grande ponto de encontro entre profissionais que têm os mesmos interesses. Nelas, você poderá debater assuntos ligados à sua profissão, saber de novidades e conhecer pessoas de seu interesse.