



CENTRO EMPRESARIAL
DE SÃO PAULO

Networking: um bem valioso

Segundo executivo, em momentos de crise econômica, uma rede eficiente é fundamental para descobrir a existência de vagas

12/07/2010

por Rita Gallo

“Em um evento social ou de negócios, o cartão de visita é o principal capital social de um profissional”, Com essa frase, José Augusto Minarelli, presidente Lens & Menarelli Associados, resumiu, de forma simples e prática, a importância do networking ou rede de relacionamentos profissionais. “Em uma metrópole como São Paulo, a troca de cartões é o início de um vínculo. É com ele que registramos a nossa presença e o cartão pode ser de papel ou virtual, através do bluetooth.

Segundo Minarelli, o networking é mais do que uma técnica, é uma atitude que valoriza cada relacionamento. “Em momentos de crise econômica, uma rede eficiente é fundamental para descobrirmos a existência de vagas que circulam entre poucas pessoas”, diz ele.

Hoje, há um risco de deturpação do networking. “Devemos ter um interesse genuíno nas pessoas, cultivar os relacionamentos para criar uma rede. O networking é conhecimento, vínculo e confiança”, diz Minarelli.

O executivo explica que é fundamental prestar atenção na conversa quando conhecemos uma nova pessoa. “Atrás do cartão de visitas, temos que registrar as principais características, gostos e contatos do profissional que acabamos de conhecer, assim será possível contatá-lo para uma possível necessidade”, explica Minarelli. Segundo ele, o networking é uma via de mão-dupla, pois nós também poderemos unir e alavancar negócios, empregos ou simplesmente ajudar alguma pessoa.

O networking não é feito apenas fora do trabalho. Estabelecer laços junto aos subordinados e chefes poderá ser muito valioso em qualquer carreira. “Todas as pessoas são um universo de possibilidades”, diz o executivo. José Augusto Minarelli é autor do livro “Superdicas de networking para a sua vida pessoal e profissional”, em que mostra que o networking é uma prática constante que deve ser trabalhada também para a obtenção de relacionamentos sinceros com as pessoas.

Catho

Para a Catho, maior empresa de classificados online de currículos e empregos da América Latina, o networking é muito importante na carreira profissional. Segundo a empresa, ainda hoje, mesmo com o avanço da utilização da Internet na divulgação de vagas e currículos, o networking representa uma das principais formas de contratação, facilitando a recolocação profissional.

O grande diferencial do networking em relação às demais formas de busca de emprego está no fato de o profissional ingressar na empresa sendo indicado por alguém, o que aumenta a sua credibilidade e diminui a concorrência dos processos seletivos, explica a Catho.

Para Carolina Stilhano, Gerente de Comunicação da Catho, realizando o networking o profissional sempre tem acesso a oportunidades de trabalho, podendo ser indicado para vagas que contribuam ainda mais com seu desenvolvimento. “Um network bem feito sempre traz bons resultados, independentemente do cargo ou área desejados”, diz Carolina. E acrescenta: “Manter uma imagem positiva perante ex-colegas de trabalho, de faculdade e até mesmo amigos e parentes pode fazer com que indicações de oportunidades apareçam de onde menos se espera ou, ainda, fique sabendo de vagas que nem mesmo foram divulgadas no mercado”. Carolina acredita que procurar ex-empregadores, ex-colegas de trabalho, ex-formandos de turma, clientes, fornecedores, concorrentes, membros de associações de classe, amigos e parentes é o caminho para formar a rede de relacionamentos e começar a plantar as sementes. “Participar de eventos ou cursos na área também pode ser uma boa fonte de contatos para aumentar a rede de relacionamentos e, por isso, é importante ter sempre à mão um cartão de visitas”, diz a gerente. Segundo ela, além disso, se puder organizar sua lista de contatos contendo um detalhe de cada um deles (Ex: data de aniversário, nome do filho etc.) pode ajudar na hora de manter um contato contínuo e personalizado, a fim de não cair no esquecimento das pessoas.

A Catho aponta que, para avaliar perfil e obter referências, o mais comum ainda é contatar ex-empregadores (isso não quer dizer que seus ex-empregadores não possam estar na sua lista de contatos, de network!).