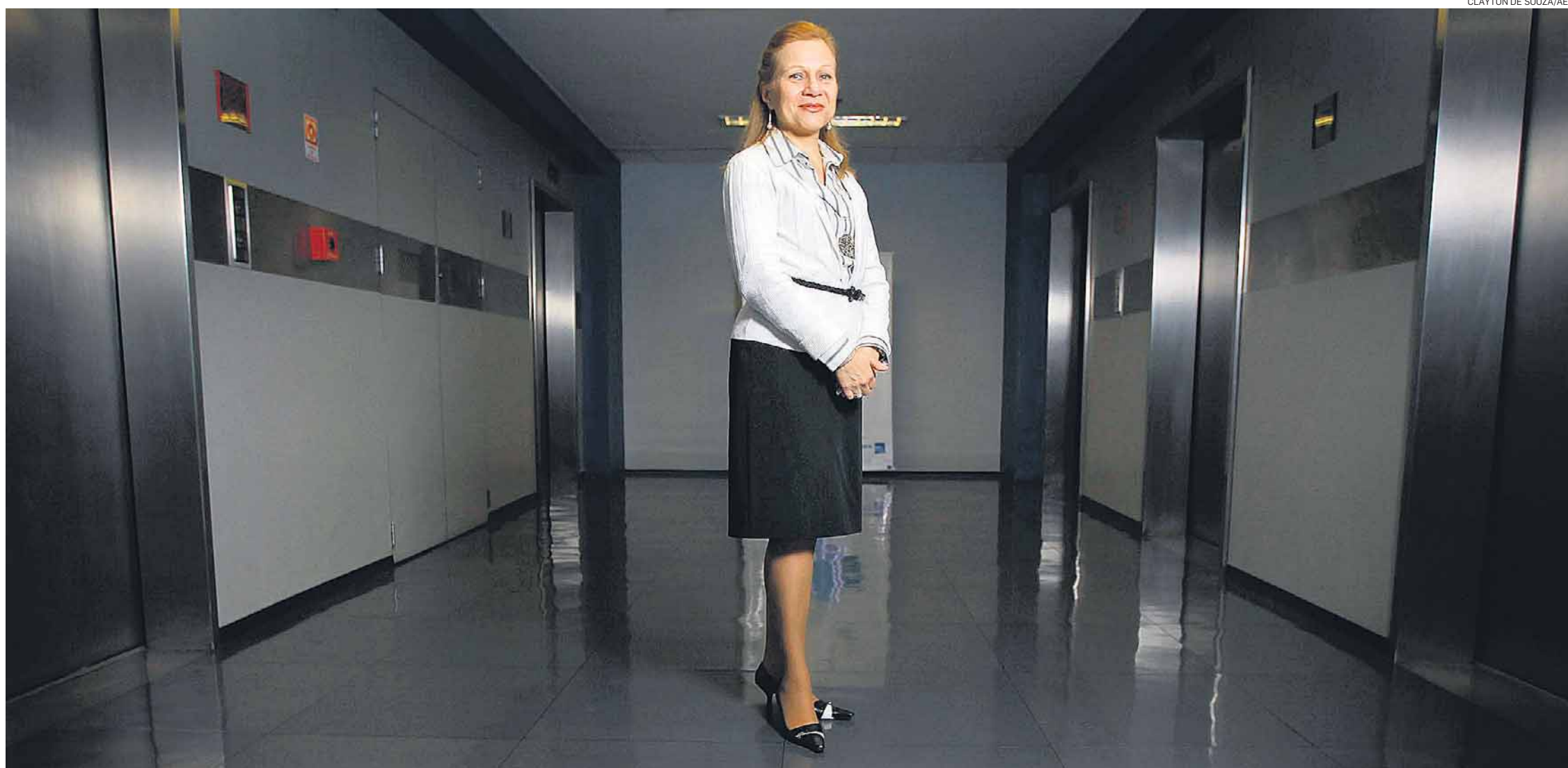


Reportagem de capa



CLAYTON DE SOUZA/AE

Influência. Participação em grupo de trabalho permitiu a Christina cultivar relacionamentos valiosos, que lhe renderam uma entrevista apenas três dias depois de sair da antiga empresa

Contatos podem ser chave para a recolocação

Quase metade das trocas de empregos se dá via rede de relacionamentos, diz estudo

Leandro Costa

Apenas três dias depois de sair do emprego, Christina Moreira Canto já fazia uma entrevista para seu trabalho atual, de coordenadora do setor de serviços ao cliente de uma companhia aérea. A recolocação rápida, conta ela, deu-se graças à indicação de profissionais da área, que ela conheceu em um grupo de trabalho voluntário.

Situação semelhante viveu Alex Bispo, hoje gerente de projetos de TI em uma empresa do setor logístico. Após se desligar do emprego, recebeu propostas das empresas fornecedoras com quem tinha contato direto.

Histórias como essas reforçam a importância da rede de relacionamentos, o networking, no momento da recolocação profissional. Estudo realizado pela consultoria de RH De Bernt Entschew Human Capital deu conta de que quase metade (47%) das recolocações conduzidas pela empresa nos últimos nove meses se deu por meio do networking dos profissionais. Mas espe-

cialistas dizem que esse número pode ser bem maior. Para eles, cerca de 80% das recolocações ocorrem por meio de alguma influência do networking. O próprio estudo da De Bernt mostra que, nos níveis não executivos, a influência na contratação pode chegar a 85%.

No entanto, para que a rede de contatos ajude na hora de conseguir um novo emprego é preciso cultivá-la diariamente, afirma o CEO da De Bernt, Bernardo Entschew. “O networking é como se fosse um músculo do corpo. Deve estar preparado para quando você precisar acioná-lo.”

Para Entschew, os profissionais devem encontrar espaço na agenda para exercitar o networking com frequência. “O ideal é encontrar seus contatos para um café, um almoço, para que essas pessoas saibam sobre o desenvolvimento da sua carreira”, diz. Ele afirma que é ideal ter entre 50 e 60 encontros de relacionamento por ano.

Outra forma de expandir e cultivar o círculo de contatos, indica Entschew, é participar de reu-



EVELSON DE FREITAS/AE

Dia a dia. Boa relação com colegas permitiu a Alex Bispo atuar em companhia parceira daquela em que prestava serviços

niões em entidades de classe ou grupos de trabalho. Foi o que fez Christina. “São encontros onde você conhece e troca informações com pessoas que vivem a mesma rotina e têm as mesmas dificuldades.”

Menos desejável do que o olho no olho, as redes sociais, como o LinkedIn, também são ferramentas importantes, dizem os espe-

DE OLHO NAS DICAS

Encontros

Reserve espaço na agenda para se encontrar com pelo menos 50 de seus contatos durante o ano

Grupos

Participe de reuniões de entidades de classe ou de grupos de trabalho que reúnem profissionais da sua área de atuação

cialistas. Mas, para Entschew, o importante é não ser esquecido.

“Quando surge uma vaga o contratante visita a memória para encontrar alguém com o perfil para o trabalho. Se ele não encontra, vai pedir indicação para alguém próximo, que vai fazer o mesmo. Por isso, é importante habitar na memória das pessoas. E também no seu coração, pois,

Redes sociais

Mantenha seu perfil atualizado. Participe de grupos de discussão e reuniões virtuais

Paciência

Não seja imediatista. O uso do networking de forma exploratória e interesseira prejudica a imagem do profissional

no momento de transição, o profissional vai depender da boa vontade dos outros”, diz o presidente da Lens & Minarelli Associados, José Augusto Minarelli. Saber como obter ajuda dos seus contatos é também vital, segundo os consultores. Em um livro de sua autoria, “Como Utilizar a Rede de Relacionamentos na sua Vida e na sua Carreira”, Minarelli descreve o que chama de técnica “Coisa”, um acrônimo das palavras conselho, orientação, informação, sugestão e aproximação que funciona como guia para quem precisa da rede para conseguir novo emprego.

“Existem dois tipos de pessoas. As pessoas ‘fim’, que são as aquelas que podem nos contratar, e a quem nem sempre temos acesso. E existem as pessoas ‘meio’, que são a maioria na rede de todos e podem ajudar nesse acesso. É nessa que devemos nos concentrar”, diz Minarelli. “Pe-

dir, em primeiro lugar, um conselho sobre o que deve fazer deixará a pessoa lisonjeada e busque a melhor resposta possível para dar na hora”, explica o especialista. Se não souber como colocar aquele conselho em prática, o profissional deve pedir orientação para aquela pessoa. “Novamente a pessoa vai se sentir bem e vai entregar aquilo que tem de melhor”, acrescenta. O próximo passo é o pedido de informações. “Ao buscá-las, valoriza-se a fonte e, muitas vezes, fica-se informado de coisas que ainda não são de domínio público.”

O penúltimo estágio é o da sugestão. “Você reitera para sua fonte o pedido de conselho do início, o que faz com que ela revise a mente e dê mais informações ou até mais detalhes que podem ser valiosos. Por fim, você pede que a pessoa faça a aproximação com o contratante ou que permita contactá-lo em nome dela.”

‘Depois de ser ajudado, esteja pronto para ajudar’

A rede de contatos pode ser valiosa em diversos aspectos, dizem os especialistas. “Ao fazer networking você entra em contato com o universo da outra pessoa e passa a se beneficiar disso. Isso vale para todas as relações que permeiam a vida”, diz o presidente da Lens & Minarelli Associados, José Augusto Minarelli.

Porém, ele ressalta: para a rede funcionar é preciso que as relações ocorram em uma via de mão dupla, na qual a pessoa pede ajuda e também está disposta a

ajudar. “É isso que fortalece os laços, é assim que se monta uma rede sólida. Quando alguém se dispõe a ajudar as pessoas, abre canais de possibilidades que podem ser importantes no futuro”, complementa a consultora de carreiras Irene Azevedo, da consultoria DBM/LHH.

“Existem dois tipos de crédito. O concedido e o conseguido. O primeiro se dá quando quem ajuda o faz por boa vontade, por generosidade. O segundo é obtido por meio da construção das

relações. É preciso que haja os dois”, diz Minarelli.

Os especialistas destacam que tratar o networking de forma exploratória é prejudicial para quem adota essa postura, por isso é importante estender a mão para quem precisa e não quebrar essa corrente.

“O mercado é tão volátil que você pode precisar da rede a qualquer momento, por isso é importante tomar noção o quanto antes de que a cooperação é necessária e de que não somos autossu-

ficientes”, frisa Irene.

A consultora diz que, nos últimos cinco anos, esse conceito tem sido assimilado com mais frequência pelos profissionais em geral. Ela atribui o quadro à velocidade com que as mudanças ocorrem nas organizações, fazendo com que boa parte das pessoas já tenha passado em algum momento da carreira por um processo de transição em que precisou de ajuda e que, portanto, tomou consciência da importância de ajudar.

Menos otimista, Minarelli acredita que ainda falta às pessoas a habilidade de ouvir o outro, entender as suas necessidades e entregar para eles o que eles precisam no momento da busca de emprego. “Fazer networking depende sobretudo da capacidade de ouvir, e hoje o que se vê é o ímpeto que as pessoas têm de falar. Muitas conversas são disputadas de quem quer falar mais”, observa.



PAULO PINTO/AE

‘Fazer networking depende da capacidade de ouvir, e as pessoas têm ímpeto de falar’

José Augusto Minarelli, presidente da Lens & Minarelli Associados