

Facilidades de redes sociais podem levar a mau networking

São Paulo – Algumas pesquisas informais promovidas por gestores de pessoas apontam para um fato importante para quem busca trabalho: as indicações de conhecidos respondem pela maioria do preenchimento de vagas, superando anúncios em jornais e sites de empregos. Essa constatação aponta para a força do bom networking, onde a pessoa se faz conhecer por ações de relacionamento e não pelos “amigos” que coleciona em sites de relacionamento profissional ou pessoal.

Segundo José Augusto Minarelli, diretor presidente da Lens & Minarelli, empresa que atua no segmento de outplacement de profissionais, a facilidade de “conexões” que as redes sociais permitem cria a falsa ilusão de que basta cadastrar um currículo ou colecionar “amigos” nessas redes para ampliar relacionamentos:

“As redes sociais colocaram o networking definitivamente na moda, mas o que notamos em nosso segmento é que poucos sabem, de fato, o que isso significa. Networking é uma atitude, um jeito de viver, que valoriza a convivência em benefício de todos. Para fazer networking corretamente é preciso ter genuíno interesse pelas pessoas, respeito, solidariedade e reciprocidade, algo que cadastros em redes sociais, por si só, não materializam”, alerta o consultor, que acaba de lançar o livro “Superdicas de networking para a sua vida pessoal e profissional”, pela Editora Saraiva.

Mais do que uma vasta quantidade de “amigos” virtuais, Minarelli assinala que o bom networking reside na qualidade dos contatos que as pessoas cultivam ao longo da vida e de suas carreiras profissionais, uma ação estreitamente baseada em relacionamentos:

“Muitas pessoas colecionam cartões de visitas como quem junta figurinhas. Passados alguns meses, sequer se lembram de quem era aquela pessoa, onde a encontrou, o que ela fazia exatamente e sobre o que conversaram. Por isso, uma recomendação que sempre faço aos executivos que oriento é que anotem no verso do cartão onde e quando encontraram aquela, o que ela faz, além de outras informações úteis como interesses que ela manifestou”, assinala.

Minarelli assinala que os profissionais que buscam uma colocação ou até uma recolocação precisam pensar o networking de forma muito mais abrangente do que se costuma fazer hoje em dia, rompendo com o comodismo de acreditar que cadastrar currículos em sites de empregos ou juntar “conhecidos” em redes de relacionamento vão garantir uma vaga:

“O relacionamento face a face é a mãe de todas as interações e sua força é decisiva quando queremos uma nova posição no mercado de trabalho. Em um projeto de recolocação profissional, os executivos precisam buscar a ajuda de pessoas-meio como aqueles que têm informações, os que atuam como intermediários e os que são influenciadores e ajudam aqueles que buscam trabalho a

chegar á pessoa-fim, que está buscando alguém com determinado perfil. A complexidade destas relações exige muito mais do que juntar desconhecidos em sites de “relacionamento”. Exige trabalho árduo, respeito pelas pessoas e, muito importante, ajudar muito sem pensar em recompensa ou retribuição”, comenta.

O livro de Minarelli reúne as 60 dicas mais importantes que ele reuniu ao longo de mais de 30 anos de carreira apoiando executivos em processos de recolocação profissional. Para o consultor, o networking produz um capital super-valioso, o capital social, que vale mais que dinheiro em muitas situações de vida.

Mais informações
e-Press Comunicação
(11) 2619 1720
Marisa Bravo
marisa@epress.com.br