

O VALOR DO CAPITAL SOCIAL

ENTENDA OS OBJETIVOS DO NETWORKING E COMO ELE CONTRIBUI PARA O CRESCIMENTO DA CARREIRA

ENTREVISTA A RENATA SILVA

A palavra *networking* ainda não foi incorporada no dicionário brasileiro, mas há tempos já faz parte do nosso mundo corporativo. Alguns utilizam essa prática com o intuito único de aumentar sua rede de contatos; outros a visualizam como meio de conseguir novas oportunidades de negócios, ascensão na carreira ou ainda uma simples troca de conhecimentos e vivências.

Para José Augusto Minarelli, presidente da Lens & Minarelli – Consultoria de Outplacement e aconselhamento de carreira de altos executivos, o segredo está em trocar, ouvir e cultivar a rede de contatos. “Eu enxergo o *networking* de forma mais ampla, como uma atitude de genuíno interesse pelas pessoas, e que praticamos todos os dias nos mais diversos assuntos da vida, em particular no trabalho”, afirma.

Na entrevista a seguir, ele nos convida a olhar essa prática de forma mais ampla. O executivo explica que em qualquer época, mesmo em tempos de crise econômica, esse relacionamento com as pessoas é importante e contribui para a carreira. “Nesse cenário, as pessoas que têm mais e melhores relacionamentos cultivados possuem vantagem competitiva perante as outras”, destaca.



Minarelli, da Lens & Minarelli: o *networking* é a atitude de genuíno interesse pelas pessoas

Conheça, portanto, os benefícios e as principais dificuldades de um networking eficiente e os erros mais comuns que prejudicam essa prática.

▼ **MELHOR: O networking é um termo relativamente novo para exemplificar relacionamentos profissionais e está muito associado à carreira. Porém, ele faz parte de um conceito mais amplo e antigo. O senhor poderia explicar isso melhor?**

José Augusto Minarelli: O networking do qual se fala atualmente, e que muitas pessoas se empenham em praticar é na realidade um hábito muito antigo que se dá por meio da convivência entre pessoas. É por meio dessa convivência que descobrimos afinidades, que se formam os vínculos, que se constroem redes de proteção, acesso, colaboração e amizade em benefício das pessoas que estão conectadas. Eu enxergo o networking de forma mais ampla, como uma atitude de genuíno interesse pelas pessoas, e que praticamos todos os dias nos mais diversos assuntos da vida, em particular no trabalho.

▼ **Por que hoje o networking se tornou um diferencial para aqueles que o praticam?**

A razão de o networking ser dis-

paradamente o melhor meio para ter resultados profissionais é a troca de relacionamentos e informação. Uma empresa é uma organização de pessoas. O mercado é um conjunto de pessoas comprando ou vendendo. Uma comunidade é um conjunto de pessoas vivendo em sua proximidade. Então, o relacionamento com amigos, vizinhos, colegas de trabalho e chefes promove o que eu chamo de “capital social” — um bem de enorme valor, que resolve vários problemas e cria oportunidades que o dinheiro não consegue promover. Quando as pessoas se relacionam, tratam bem o outro, lembram, cumprimentam e visitam, conseqüentemente aumentam seu capital social.

▼ **Na busca por um novo emprego, como essa interação pode contribuir?**

Quando procuramos uma nova oportunidade, é essencial definir, organizar e planejar seu projeto de busca de emprego. Isso poucas pessoas fazem. Quem não é orientado ou não sabe por onde começar, inicia o processo escrevendo currículo e não definindo o que deseja e o que pode oferecer ao mercado, produzindo muitas vezes um currículo biográfico. Mas no mercado não se conta história e sim se ‘vende o próprio peixe’.

MUITAS PESSOAS NÃO CUIDAM DE SEUS RELACIONAMENTOS E QUANDO ESTÃO DESEMPREGADAS FICAM SEM CRÉDITO NO MERCADO

▼ **Em épocas de crise econômica, como a que estamos vivenciando, essa prática deve ser intensificada na busca por um novo emprego?**

Nesse cenário, as pessoas que têm mais e melhores relacionamentos cultivados possuem vantagem competitiva perante os outros. Mesmo com esse quadro [de crise] há oportunidades de trabalho escondidas e que fazem parte de um mercado invisível, portanto, o profissional que nesse período tem mais recomendações e maior presença no mercado pode sim sair na frente.

▼ **E quando o assunto é desemprego? Como o networking pode contribuir?**

Quando falamos de vida profissional pensamos no ingresso no mercado de trabalho, no progresso dentro do emprego, na indicação para uma promoção, mas também nas transições de carreira. No que tange ao processo de demissão, que pode ocorrer por iniciativa do próprio profissional ou do empregador que o demite, eu constato que muitas pessoas não cuidam de seus relacionamentos e, quando estão desempregadas, ficam sem crédito no mercado. Com isso, muitos não têm coragem de abordar pessoas que conheceram antigamente. Nós temos oportunidades de conhecer pessoas todos os dias. Para isso, é necessário ter o interesse nelas, trocar informações. O que assistimos no mundo corporativo é que todos querem falar de si para os outros e poucos são aqueles que entendem que diálogo é falar e ouvir. É muito

O QUE ASSISTIMOS NO MUNDO CORPORATIVO É QUE TODO MUNDO QUER FALAR DE SI PARA OS OUTROS E POUCOS SÃO AQUELES QUE ENTENDEM QUE DIÁLOGO É FALAR E OUVIR

importante saber fazer as perguntas certas e ouvir suas respostas. Isso já ajuda a abrir portas.

▼ **A prática do networking é mais técnica ou mais atitude?**

De um lado, é uma atitude que deve ser praticada todos os dias. Por outro, é também uma técnica que utilizamos quando temos uma necessidade, seja ela de emprego, busca por novos clientes e aprendizados, ajuda em assuntos diversos, etc. É muito difícil usarmos o networking como técnica sem ter cultivado os relacionamentos, o que é relativamente frequente quando estamos ocupados trabalhando. Ele é um dos suportes para uma carreira bem-sucedida, por isso é preciso conhecer e ser reconhecido, até porque atualmente ser um bom profissional já não é suficiente.

▼ **Com qual periodicidade devemos fazer contatos?**

Fazer networking é estabelecer um relacionamento com certa frequência. Engana-se quem pensa

que essa prática é apenas se encontrar em uma festa ou evento, conversar, trocar cartões e inserir as informações no computador. Isso faz parte, mas não é um tudo. O networking requer principalmente encontros e diálogos, seja ao vivo ou virtualmente. Só a partir daí aparecem as oportunidades para novas afinidades ou semelhanças. Ao ir a um evento ou encontro de negócios, o importante não é a quantidade e sim a qualidade das pessoas com quem você se relaciona.

▼ **E quando o networking é feito entre colegas de trabalho? Ele se torna mais fácil?**

Quando esse networking é feito dentro de uma empresa ele já conta com o benefício da proximidade e da afinidade, o que facilita as trocas. Porém, existem pessoas que têm a vantagem desses dois fatores e, mesmo assim, não interagem. Isso faz com que elas deixem de lado as oportunidades que as cercam.

▼ **Como cultivar um relacionamento para que ele seja útil na carreira?**

Cultivar o relacionamento é muito importante para aumentarmos o conhecimento e também o nosso “crédito” para utilização futura. Poucas pessoas vão atendê-lo ou ajudá-lo se você não tem créditos com elas, e sim dívidas. Por isso, é sempre bom lembrar que o networking é uma atividade que beneficia quem se relaciona. Ele é feito por interesse, mas não pode ser uma atitude interesseira, e sim uma troca. ■