

BLOG [INVISTA FRANQUIA](#)

Networking: criando oportunidades de carreira

Não importa a sua área ou ramo de atuação, o networking – capacidade de criar relacionamentos ou uma rede de contatos – é essencial para aumentar as suas possibilidades, seja para alavancar a sua carreira e ganhar promoções, encontrar um novo emprego, fechar mais parcerias ou contratos com fornecedores e captar novos clientes, seja para ajudar em questões relacionadas ao âmbito pessoal.



Há alguns anos o networking era chamado de “Q.I.” ou “Quem Indica” – termo pejorativo. Muitas pessoas criticavam os profissionais que aparentemente entravam nas empresas por indicação ou subiam de carreira por reforçar os relacionamentos dentro de empresas. Atribuíam a estes profissionais apelidos como “puxa-saco”, “políticos”, entre outros, sem perceber que a realidade do jogo no mundo corporativo é essa: a capacidade de criar relacionamentos de qualidade, somada a competências técnicas e estratégicas. Afinal, a pessoa pode até entrar na empresa por indicação e ganhar uma ou outra promoção, no entanto, se a empresa for realmente profissional, a pessoa indicada só será mantida e ganhará promoções e cargos de lideranças se realmente trouxer inovações e ganhos financeiros para a companhia, ou seja, por mérito.

Use o networking de forma inteligente e pelos motivos certos

Uma questão que sempre achei interessante no networking foi o fato de sempre achar, erroneamente, que era uma via de mão única, ou seja, que o menos experiente era o único que tinha algo a ganhar com a indicação em termos de carreira, quando na verdade, pode ser extremamente benéfico para ambos. Quando se fala em networking, o ideal é que um indivíduo indique outro pelos seus feitos e resultados e não por questões pessoais. Logo, a indicação é uma consequência dos méritos atingidos e pode significar que determinado funcionário em início de carreira tenha mais possibilidades de crescer e se desenvolver cada vez mais e, assim, no futuro, tal indicado pode chegar num cargo de liderança e passar de pessoa indicada para pessoa indicadora.

O networking pode trabalhar contra você

Imagine que você indique amigos pessoais sem conhecê-los como profissionais e acredita estar fazendo uma boa ação, além de ajudar a si mesmo, a empresa e a pessoa indicada ao dar oportunidade de carreira para ela. Se você se identifica de maneira positiva neste caso, reveja os seus conceitos, pois não é uma atitude profissional e nem estratégica para a sua carreira. Na verdade é um risco que pode te prejudicar e muito no futuro, pois ao indicar alguém para determinada função, a empresa espera que a pessoa já conheça ou tenha trabalhado com o profissional anteriormente, logo, se a pessoa indica alguém por amizade e eventualmente esta pessoa mostra que não tinha nem os conhecimentos básicos para determinada função, a empresa vai olhar com outros olhos a pessoa que o indicou: VOCÊ. Em consequência, a amizade ficará desgastada pelos atritos e o mal desempenho e que, possivelmente, acarretará em demissão do indicado, além da perda de confiança e credibilidade de quem fez a indicação. Em resumo, ninguém ganha.

A palavra de ordem ao indicar alguém é qualidade. A pessoa deve conhecer o perfil da empresa em que trabalha e da pessoa que planeja indicar para a função, quanto mais parecido for o perfil da empresa (DNA) e o do indicado, além de suas competências técnicas e de liderança, maior a chance da parceria dar certo e de todos saírem ganhando, pois uma vez que o indicado começa a mostrar resultados, você já tem um networking qualificado que pode te ajudar no futuro. Some a isso o fato de que a empresa vai se lembrar de que foi você quem indicou aquele talento que agora está crescendo junto com vocês.

Invista no marketing pessoal

Antigamente, para crescer, bastava ficar muito tempo dentro da empresa que as promoções viriam, hoje em dia, é preciso investir no marketing pessoal. Saber “se vender” é obrigação fundamental. Mesmo que você tenha um perfil mais tímido, é preciso aprender a se socializar, melhorar suas atitudes comportamentais e retórica. Deve começar de dentro para fora.

- Comece pensando positivo todos os dias e coloque o seu objetivo acima de tudo.
- Pense que você é um ator e que dentro da empresa o seu papel é ser bem sucedido e que, para isso, o seu papel é ser um profissional com uma confiança inabalável, com postura de líder (andar sempre ereto e bem trajado) e que tenha credibilidade.
- Crie o hábito de cumprimentar todas as pessoas de forma audível e olhando nos olhos desde o “tiozinho” da padaria com um “BOM DIA”, até o presidente da sua empresa quando esbarrar com ele pelos corredores ou elevador.

- Dê o seu melhor todos os dias e trabalhe para a equipe, não há melhor marketing pessoal do que ter os outros falando positivamente de você e das suas conquistas (networking).

Ocasões para trabalhar o networking

Aprenda a trabalhar o seu networking em todas as ocasiões. Um lugar para começar são os Happy Hours, no qual há um ambiente propício para conversas informais e onde sempre haverá, vez ou outra, alguém do alto escalão.

Obviamente, você não vai chegar a um gerente ou diretor que mal conhece e pedir uma indicação. O processo deve ser natural, como um “flerte”, ou seja, é preciso conhecer a pessoa antes e criar uma empatia. Quando não estiver nessas ocasiões, você precisa trabalhar duro na empresa para se destacar por seus méritos. Assim, quando as ocasiões vierem, talvez este gerente/diretor já tenha ouvido falar de suas capacidades e, pode se abrir uma oportunidade para falar sobre trabalho. Neste momento, evite ao máximo criticar a empresa ou funcionários, pelo contrário, mostre que você tem visão e prefere resolver problemas com inovações e ideias do que expor problemas já conhecidos por todos. Mantendo este processo e critério, com o passar do tempo, caso este gerente/diretor precise indicar algum funcionário de destaque, talvez o seu nome seja lembrado, o que significa pontos importantes para a sua carreira.

Quanto mais se cresce na hierarquia profissional, mais importante fica a questão do relacionamento, pois são cada vez mais estratégicos e importantes em termos de carreira. Por exemplo, é normal gerentes e diretores almoçarem ou saírem juntos, ao passo que, estagiários e assistentes também o fazem. Logo, a medida em que se sobe, é preciso começar a administrar o networking antigo e criar novos, até para que quando a empresa solicite alguns nomes de indicação para subir, você já tenha alguns na manga para demonstrar que você é uma pessoa que tem contatos de qualidade e isso é outro argumento a empresa manter você.

Enfim, em muitos lugares se ouve que o networking está ligado apenas a conhecer as pessoas certas que podem indicar você ou não, e que não está ligado a competência. No meu ponto de vista, deve estar ligado a competência, caso contrário, deixa de ser estratégico e o networking vira apenas um “Q.I.”, pejorativamente falando. Em poucas palavras, se precisar escolher entre qualidade e quantidade, prefira criar um networking qualificado e menor do que uma rede ampla e sem qualidade.

Artigo escrito por Albert Takahashi do [InviSta Franquia](http://www.invistafranquia.com.br) (www.invistafranquia.com.br)