

2.2 – A importância do networking



Com o mercado de trabalho cada vez mais exigente, interagir com outros profissionais é muito importante para carreira. O networking é uma ferramenta que cria relacionamentos entre profissionais. Quando há uma vaga e diversos profissionais qualificados se candidatam, aquele que tiver o melhor networking, provavelmente, estará na frente dos concorrentes. Por isso é interessante:

- Manter contato com colegas de classe e professores. Além de fazer cursos de atualização para conhecer novos profissionais;
- Guardar nomes e e-mails, lembrando de não procurar as pessoas somente para pedir favor;
- Utilizar as redes sociais como o LinkedIn, plataforma de relacionamento profissional;
- Cultivar bons relacionamentos, afinal, você nunca saberá quando irá precisar da ajuda de alguém;
- Evitar, nas primeiras conversas, falar sobre assuntos polêmicos, como política ou futebol;
- Durante os eventos, esquite-se de conversas demoradas com uma mesma pessoa, circule pelo local e participe de outros grupos.

Priscila de Sá, do Brasil Post, mostra como conseguir impactar a apresentação sobre a ocupação profissional em poucas palavras, isto porque, muitas vezes, as pessoas não estão dispostas a ouvir por muito tempo sobre este assunto.

A ideia é sintetizar as informações com base em três perguntas: o que você faz, como você faz e por quê? Você pode elaborar um discurso da maneira mais natural possível, pois se você tentar falar tudo no português formal, pode ser que a informação fique superficial para os outros.

No caso de Priscila, por exemplo, ela diz o seguinte: “eu ajudo as mulheres a alcançarem o sucesso, por meio de sessões de coaching, palestras e textos, porque profissionais realizadas tornam o mundo melhor.” É possível praticar esta técnica diversas vezes para que com o tempo a resposta seja a mais natural possível.

Vale lembrar que, no primeiro contato, o ideal é conversar sobre assuntos ou interesses em comum, desta maneira, é possível causar uma impressão positiva já que a regra é ter simpatia e educação. Já a troca de favores deve ocorrer depois de determinado tempo, nunca no início do relacionamento, isso pode transmitir a impressão de que o profissional está focado em interesses.

LinkedIn

O LinkedIn é uma rede de relacionamento online com foco no contato entre empresas e profissionais. O especialista em redes sociais, Guy Kawasaki, aponta alguns conselhos interessantes para quem deseja utilizar a rede social com sucesso. Para Guy, é recomendado conectar-se com pelo menos 50 pessoas que você conheça, isso aumentará a sua visibilidade, já que a rede divide os contatos entre 1º, 2º e 3º graus.

O perfil do candidato deve sempre estar atualizado, desta forma, as pessoas podem encontrar novas informações sobre a sua carreira profissional ou acadêmica. A foto é outro fator importante para quem deseja ficar em evidência.

O site possui uma ferramenta de recomendação, onde os usuários podem comentar e elogiar sobre o trabalho de outros colegas. Quando você recomenda o trabalho de alguém, possivelmente, também será recomendado, isto é importante pois torna o perfil do candidato visível na página. É possível também seguir as empresas que você tem interesse para obter maiores informações ou até mesmo saber quais são as vagas disponíveis.

Para aumentar o networking, nada melhor do que participar dos grupos de discussão que você possui interesses em comum, nestes locais você poderá conhecer outros profissionais e ficar atualizado sobre as novidades da sua área.