

## NETWORKING: FERRAMENTAS DAS OPORTUNIDADES

Márcia Regina Banov

### Resumo

Este artigo tem como objetivo mostrar que, quando o networking é sério e ético, torna-se um instrumento poderoso para quem busca uma boa colocação no mercado ou deseja criar e desenvolver um negócio. Aborda a evolução das indicações profissionais e seu contexto para se chegar ao verdadeiro networking. Sugere como organizá-lo, aumentá-lo e mantê-lo.

**Palavras chaves:** Networking, redes de relacionamentos, indicações profissionais.

### O que é Networking?

A palavra Networking vem de dois termos do inglês: “*net*” que significa “rede” e “*working*” que significa “trabalhando”, na tradução literal, trabalhando em rede. No contexto deste texto, Networking é uma rede de relacionamentos, onde as pessoas que fazem parte desta rede trocam informações, conhecimentos e buscam crescimento profissional. É uma ferramenta de mão dupla: as pessoas indicam e são indicadas, dão e recebem contribuições positivamente. Não se trata de troca de favores, mas de indicações em função das competências técnicas e profissionais que conhecem um do outro. Esta rede é frequentemente utilizada para uma nova oportunidade de emprego ou negócio. As redes de relacionamentos multiplicam as possibilidades das pessoas.

A base do networking é o relacionamento. Não adianta uma lista de grandes nomes, se não há o relacionamento que gera o conhecimento do outro. Enviar um e-mail para quem não conhece a pessoa, dificilmente haverá o retorno.

### A evolução das indicações

As indicações e as redes de relacionamentos sempre fizeram parte do contexto organizacional. As mais conhecidas são aquelas em que uma pessoa, sem

pdfMachine

A pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, simply open the document you want to convert, click “print”, select the “Broadgun pdfMachine printer” and that’s it! Get yours now!

qualificação ou competências necessárias ocupava um posto de trabalho só porque conhecia e foi colocada ali por uma importante pessoa dentro da organização. Vários termos foram usados para referir-se a este tipo de pessoa: costa- quente, pistolão, aquele que tem QI (com significado de “quem indicou”, satirizando o termo “Quociente Intelectual”). Histórias como a do gerente de Banco que foi para outro Banco e levou consigo vários clientes do Banco em que trabalhava, ou seja, levou seu Networking, são comuns. São conhecidos casos de prestadores de serviços, como os escritórios de contabilidade em que os relacionamentos entre funcionários e clientes fizeram com que muitos empregados abrissem o seu próprio escritório de contabilidade levando clientes do antigo emprego, graças aos relacionamentos que foram estabelecidos. Desta forma, as indicações criaram um aspecto negativo e antiético que existe até os nossos dias. Porém, a era da tecnologia e do conhecimento começou a apontar uma nova maneira de se tratar o Networking.

Há uns trinta anos atrás, uma visita ao chão de fábrica mostraria operários completamente analfabetos. Hoje, a mão de obra braçal foi substituída pela tecnologia (o robô), o chão de fábrica não permite mais a entrada de analfabetos e exige treinamento e educação contínua. Ao caminhar pela fábrica, qualquer problema que o operário encontrar, imediatamente registra no primeiro terminal de computador que encontrar. Independente de empresas ou cargos, o conhecimento passou a ser a moeda da vez.

Dois fatores fundamentais que ocorrem neste contexto iniciaram a decolagem de um novo tipo de Networking: o positivo e ético. São eles:

a) A decadência do Sistema Educacional: por mais contraditório que possa parecer, na era do conhecimento assistimos a educação formal deixando a desejar na qualificação e competência dos futuros profissionais. Por um lado, a velocidade das mudanças e o volume de informações cada vez maior, fizeram com que as pessoas, para se manterem no mercado, buscassem qualificação fora das escolas formais. O diploma, embora indispensável, deixou de ser um diferencial. A sobrevivência no mercado passa a não depender somente de

**pdfMachine**

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, simply open the document you want to convert, click “print”, select the “Broadgun pdfMachine printer” and that’s it! Get yours now!

competência e conhecimento técnico, mas também da comunicação e do relacionamento.

Lembre-se de que, quanto mais qualificado você for, mais chance terá de obter o trabalho que você deseja – mas não alcançará a vitória sem a capacidade de formar um bom networking. (HART, 2004, p.10).

Novas redes de relacionamentos começaram a surgir na busca de cursos e aperfeiçoamentos, as pessoas passam a encontrar outras pessoas com interesses próximos e as trocas de contatos pessoais fizeram emergir um novo tipo de indicação: agora não mais por “troca de favor”, mas sim pelo conhecimento da qualificação profissional do outro.

A seleção de pessoal mudou a maneira de ver as indicações. Muitos indicados ao passar pela Seleção de Pessoal mostravam competências para o cargo (o verdadeiro e ético Networking).

Mais de 80% dos novos empregos disponíveis não são anunciados; são divulgados apenas dentro da própria empresa ou preenchidos pelo amigo de um amigo. Portanto, para cada oferta de emprego que você vê nos jornais, há mais quatro que não foram anunciadas. (HART, 2004, p.13).

Atualmente, o networking tem sido o meio de recrutamento preferido por muitas empresas. Das 150, 144 tem programas de recrutamento interno. O segundo passo da empresa é procurar os próprios colaboradores para saber de referências. Algumas organizações chegam até a remunerar o funcionário que indica um colega que é efetivado. (COSTA, 2009, p.27).

Para valorizar a ética nas indicações, muitas empresas criaram a “Cultura do Networking”, colocando nas fichas de empregados que foram indicados, o nome de quem indicou. Networking é um compromisso de ambas as partes.

b) A descredibilidade do marketing: a propaganda de um escritório ou serviço nem sempre é real, vem mascarada pelo marketing, enquanto que a

**pdfMachine**

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, simply open the document you want to convert, click “print”, select the “Broadgun pdfMachine printer” and that’s it! Get yours now!

maioria das indicações tem apresentado resultados condizentes com a realidade.

Estes fatores fizeram com que se desencadeasse uma rede de relacionamentos profissionais e éticos.

### **A Organização do Networking**

Para que o networking traga seus reais resultados ele deve ser organizado. A organização da rede de relacionamentos começa pela categorização dos relacionamentos, como sugestão a seguir. Em cada tópico, a pessoa deve separar aquelas que realmente poderiam ajudá-la. Estas vão para a rede prioritária, ou seja, o seu networking.

a) Rede de amigos e parentes: são de grande importância e relevância na vida das pessoas. A maioria é “net”, mas não é “work”.

b) Rede profissional: composta por clientes, fornecedores, colegas de trabalho, concorrentes, colegas de área etc. A seleção mais eficiente de quem fará parte da rede é aquela de acordo com o perfil e estilo profissional da pessoa que está organizando sua rede. Uma pessoa ética e profissional não indicaria uma pessoa desonesta e antiética mesmo que esta fosse muito competente. Aquele que forma uma rede em que a ética não é respeitada, não terá em sua rede pessoas éticas, já que o networking é sempre de mão dupla.

c) Rede especial de empregados. Não se refere a todos os empregados, mas aqueles que se despontam como especiais. É o caso das contadoras que abriram seu próprio escritório de contabilidade e levaram parte dos clientes de onde trabalhavam. Apresentavam características especiais que foram percebidas pelos clientes. Outro exemplo é o de um banqueiro percebeu que os melhores empregados que tinha, aqueles que eram empreendedores e almejavam melhores oportunidades, não ficavam em seu banco porque não tinham oportunidades de crescimento, então resolveu tratá-los bem, pois provavelmente estes iriam para grandes empresas e a lembrança deste tratamento poderia fazer com que trouxessem sua nova empresa como cliente. Os empregados desta rede especial podem gerar futuros negócios. As duas moças, que abriram o escritório de contabilidade e levaram boa parcela dos clientes de seu emprego anterior, se transformou num caso favorável ao antigo

**pdfMachine**

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, simply open the document you want to convert, click “print”, select the “Broadgun pdfMachine printer” and that’s it! Get yours now!

empregador. Depois de muito esbravejar, o dono do escritório em que elas trabalhavam reconheceu que poderia tirar vantagens do caso. Como as duas eram boas em folha de pagamento propôs uma parceria em que ele daria a folha de pagamento para que fosse feita pelo escritório delas e elas poderiam indicar clientes para casos que tinham pouca habilidade. Acabou achando que ficou melhor assim, não tinha encargos sociais com elas.

d) Rede organizacional: empresas, entidades de classes, associações, etc. Não basta pertencer, por exemplo, a uma associação se a pessoa não tem uma participação ativa.

e) Rede de Oportunidades: rede de contato com pessoas de outras culturas e diferentes tipos de atuação, em que a troca pode ser rica para as duas partes.

f) Rede de Prioridades: é um produto da seleção de pessoas retiradas das categorias anteriores e que de fato será o Networking. Esta seleção é feita com base da análise dos itens anteriores, de cada pessoa da rede de relacionamento. A pessoa verifica em sua rede que contribuições poderá dar a cada elemento e o que este pode contribuir com ela. Como ela poderia ajudar e ser ajudada. O resultado da análise deste questionamento gerará a Rede de Prioridades. Depois de identificar todas as suas redes de relacionamentos, pegue um bloco e escreva o nome, a profissão, o hobby, etc. de cada pessoa. O que você sabe sobre elas? O que elas sabem sobre você? Para as quais você telefonaria? Por quê? Os interesses de cada pessoa das suas relações revelam conexões potenciais, razões para você ser apresentado a uma terceira pessoa. Colocando uma em contato com as outras, você ganha a fama de alguém que faz as coisas acontecerem. (DARLING, 2007, p. 19).

A categorização do networking direciona as estratégias de sua manutenção.

### **Aumentando o Networking**

A rede de prioridades pode crescer a partir:

a) Da participação da pessoa em diversos eventos, como: cursos, palestras, workshop, feiras, exposições empresariais etc. Nestes eventos a pessoa tem a oportunidade de conhecer outras pessoas. O momento mais importante para aumentar o Networking é o do *coffee-break*, onde as pessoas

**pdfMachine**

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, simply open the document you want to convert, click "print", select the "Broadgun pdfMachine printer" and that's it! Get yours now!

têm a oportunidade de conversar e trocar cartões. A participação é importante porque além da pessoa aumentar o seu networking ela se atualiza, garantindo a sua empregabilidade. A pessoa que está trabalhando e não se atualiza e nem participa de eventos de sua área de atuação, perde oportunidades no mercado de trabalho.

b) Das conversas com as pessoas. Conversar com as pessoas é uma habilidade que pode ser desenvolvida e aperfeiçoada. A pessoa não nasce com habilidades para relacionamentos, ela tem que cria-la e desenvolve-la. Um exercício prático é conversar com estranhos: uma pessoa que se senta ao lado no ônibus ou avião, uma balconista, um jornalista, etc. O básico é que a pessoa observe: como ela abordou o outro, como a conversa evoluiu e como se deu o desfecho. O que a agradou e o que ela modificaria. A freqüente conversa com estranhos leva o comportamento de conversar a ser automático, condicionado. A base fundamental do condicionamento é a repetição do comportamento. Esta leva o comportamento a se tornar automático, ou seja, condicionado. Andar, falar, correr, entre inúmeros outros comportamentos utilizados inúmeras vezes é condicionado, ou seja, pela repetição, tornaram-se automáticos. A pessoa não precisa pensar para emití-los. (BANOV, 2008, p. 21).

c) O hábito dos cartões de visita. Ter sempre cartões pessoais a mão, dar e receber cartões são outro meio de aumentar o networking, que se torna eficaz quando:

→ Ao dar o cartão, anotar na primeira oportunidade quem o recebeu, em que evento ou circunstância foi dado, em que data e alguma observação sobre a pessoa, por exemplo: senhor moreno alto, calvo que falou sobre as regras do imposto de renda.

→ Ao receber o cartão, na primeira oportunidade, anotar no verso a data que o recebeu, em que local e uma palavra-chave sobre a pessoa.

### **A manutenção do Networking**

O contato com a rede prioritária deve ocorrer com certa freqüência por e-mail, telefone ou carta e uma ou duas vezes por ano pessoalmente. Torna-se eficaz quando:

**pdfMachine**

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, simply open the document you want to convert, click "print", select the "Broadgun pdfMachine printer" and that's it! Get yours now!

- A pessoa informa a outra um curso ou evento que está acontecendo
- Comunica sempre o que está fazendo: um curso, participando de um evento, mudando de empresa, etc.
- Cumprimentando por uma ocasião especial: aniversário, natal, dia da profissão, etc.

Ao enviar e-mails, os mesmos devem ser personalizados, jamais enviar para diversas pessoas ao mesmo tempo. O envio de “mensagens”, correntes, piadas e outros textos fora do contexto organizacional são de mau gosto e devem ser evitados.

Todos estes cuidados geram o Networking sério e ético, que favorece o crescimento pessoal além de aumentar as oportunidades de novas colocações no mercado e novos negócios.

#### **Referências:**

BANOV, Márcia Regina. *Psicologia no gerenciamento de pessoas*. São Paulo: Atlas, 2008.

COSTA, José Eduardo. *Venha fazer parte desta turma. 150 melhores empresas para você trabalhar*. Guia Você S.A./Exame. São Paulo: Abril, 2009.

DARLING, Diane. *Networking: desenvolva sua carreira criando bons relacionamentos*. Rio de Janeiro: Sextante, 2007.

DULWORTH, Michael. *Networking: saiba como construir as melhores redes de relacionamento pessoal e profissional*. São Paulo: Larousse do Brasil, 2008.

HART, Rupert. *Networking*. 5a. ed. São Paulo: Clio, 2004.