

## Management and Performance Associates – Julho 2009

### Networking: O que fazer e o que não fazer

Surpreendentemente muitas pessoas não entendem do que se trata networking ou rede de relacionamentos. Imagine a seguinte cena. Você acaba de embarcar em um avião e está em pé tentando encontrar um espaço para guardar sua maleta no compartimento de bagagens e um sujeito que está sentado na poltrona ao seu lado já está com seu cartão de visitas na mão. Ou você está tentando pegar uma bebida em um coquetel e alguém corre até você.... com um cartão na mão. Isto é networking? NÃO. Networking não é conectar-se com qualquer pessoa que você encontra, aleatoriamente. Networking efetivo é focado – tem a ver com construir alianças.

O pior de tudo é quando as pessoas procuram seus antigos contatos no momento em que são despedidas. Tarde demais! Um networking de verdade é difícil de ser criado e precisa ser cultivado ao longo do tempo. É necessário que traga benefícios para as duas partes. Em outras palavras, não se trata de “quem pode me ajudar quando eu for despedido”, é muito mais do que isso. Trata-se de como você pode ajudar as pessoas (e como elas podem ajudá-lo), *no decorrer* de toda a sua carreira.

A fim de manter um networking saudável, você precisa ter respostas para as seguintes questões:

#### a) Quais pessoas deveriam ser seus contatos internos?

No mínimo você deve ter relacionamentos razoáveis com seus colegas na organização. Quando o seu computador não está funcionando, pode não ser uma tarefa muito animadora ligar para o help desk e conversar com quem atender o telefone; seria mais fácil ligar para o Zeca do suporte técnico. Quando o cliente telefona para reclamar de uma entrega fora do prazo, fora de especificação ou equivocada, quem é o seu contato em Operações que pode resolver o problema? Um contato, de novo, não é um ramal, um número de telefone ou uma caixinha do organograma. Um contato em sua rede é uma pessoa com quem você desenvolveu um relacionamento ao longo dos anos. Isso funciona

em mão dupla, dando e recebendo informações. A regra de ouro? Faça todos os esforços para manter um saldo positivo nos seus relacionamentos, isto é, ofereça ajuda e informações sem expectativas de reciprocidade. Cultive seus relacionamentos.

#### b) Quem faz seu trabalho (dentro da organização) em outra filial, cidade ou país?

Nós sempre achamos estranho quando fazemos essa pergunta em nossos workshops e os participantes não sabem a resposta. Muitos sequer pensaram sobre isso e não veem valor em saber. Eles estão perdendo uma oportunidade fantástica de alavancar conhecimento e inovação que já está presente em algum lugar da organização. Existe a possibilidade de eles estarem reinventando a roda o tempo todo, quando cada filial, fábrica ou escritório cria a sua própria solução para um problema que está acontecendo no mundo todo. Por não ter contato com outras localidades, eles não estão a par das soluções já disponíveis.

#### c) Quem faz seu trabalho na concorrência?

Esta é outra questão que os participantes de nossos workshops ficam espantados. Você pode ficar surpreso ao constatar que muitas pessoas, mesmo em níveis relativamente seniors, não sabem a resposta. O que eles estão perdendo? Uma melhor compreensão da indústria, do mercado e de novos produtos e serviços que no final impactam no desempenho geral. Obviamente, ao lidar com concorrentes precisamos estar cientes das informações que podem ser reveladas, mas mesmo com essa restrição, profissionais efetivos tornam esse relacionamento muito esclarecedor.

#### d) Qual é o valor agregado de pertencer a associações profissionais?

Clubes e associações profissionais são excelentes lugares para encontrar pessoas com interesses e carreiras similares e se manter informado e atualizado sobre sua profissão. Adicionalmente, você deveria participar de exposições, apresentações, workshops, reuniões, clubes e eventos relacionados



à sua carreira ou indústria. Lembre-se, não se trata de sair distribuindo o máximo de cartões de visitas possível, para todo mundo ao seu redor. Para beneficiar-se do networking sua atitude mental deveria ser diferente de simplesmente “o que posso ganhar com essas pessoas”. Quando você encontra pessoas que são contatos valiosos para a construção de alianças, aí sim é o momento de dar seu cartão e enviar um email ou fazer uma ligação nos dias que se seguem.

#### **Quem você admira, mas perdeu o contato?**

Lembre que especialmente as pessoas brilhantes se movimentam frequentemente. Um ex-chefe, um mentor, um coachee, um par, um cliente, às vezes é difícil saber por onde andam. Alguns mudam de emprego ou indústria, outros mudam de cidade e país. Se uma vez você admirou essas pessoas, elas deveriam continuar sendo parte de seu networking. Elas já conhecem você e poderia ser uma importante fonte de conselhos. Como encontrá-los? Continue lendo...

#### **e) Como descobrir o paradeiro das pessoas que você conhece e adicionar novos contatos ao seu networking?**

Sites de networking de profissionais, como LinkedIn ([www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)) oferecem acesso livre e são muito efetivos quando procuramos novos contatos específicos, assim como para manter-se atualizado sobre o movimento dos contatos já existentes. LinkedIn tem grupos de alunos de faculdades e companhias, assim como grupos de discussão para profissionais que compartilham um interesse comum. Deixe o Facebook ou Orkut para sua família e amigos pessoais e o LinkedIn para suas relações profissionais.

Uma conversa telefônica ou email de tempos em tempos, sem nada específico na cabeça ajudará a cultivar o relacionamento. As pessoas terão pouca predisposição para atender suas chamadas (ou ler seus emails) se você só liga para vender algo ou pedir favores.

Mantenha seus contatos organizados e atualizados. Utilize o Microsoft Outlook ou software similar. É difícil achar um cartão de visitas se ele estiver perdido em gavetas e caixas. Pode ser útil incluir

uma foto ou o logo da empresa no Outlook, assim como informações pessoais na seção de notas. Isso torna mais fácil lembrar da pessoa ou da empresa.

Uma última palavra. Se você ainda pensa que networking é para procurar emprego, lembre-se que a maioria dos cargos não são publicados. Eles são preenchidos por recomendações. Para ser considerado, você precisa estar no network de alguém.

Para mais informações sobre este ou qualquer outro tópico de liderança, por favor entre em contato conosco.