

- Odeia fazer networking - Veja dicas para começar uma rede de contatos

Seja para manter contato com outros colegas ou procurar um novo emprego, muitas pessoas usam o networking para ficar atentas ao que acontece no mercado de trabalho. E quem não sabe como manter uma rede de contatos? E quem odeia esse método?

O Business Insider, site de carreiras norte-americano, listou 10 dicas para que esses profissionais comecem a aproveitar a ferramenta que é cada vez mais útil para a carreira. Veja abaixo:

1) Se conectar parece difícil, comece reconectando

Um bom primeiro passo é se reconectar com amigos antigos, seja da faculdade, da infância ou do trabalho. Segundo Adam Grant, autor do livro "Give and take" (Dar e receber, em português), em alguns casos, retomar esses contatos pode até ajudar mais do que procurar os profissionais mais próximos.

2) Mexa-se

A maioria das pessoas dá desculpas para evitar o networking. Umas falam que são tímidas ou que têm vergonha de falar com desconhecidos. Se é o seu caso, pode ser algo simples de resolver. Vale pensar em diferentes possibilidades e abordagens no ambiente de trabalho.

Jeffrey Pfeffer, professor da Stanford's Graduate School of Business e autor do livro "Power: Why some people have it and others don't" (Poder: por que algumas pessoas têm e outras não?), conta a história de um gerente que atribuía seu sucesso a uma decisão sobre onde se sentar no escritório. Ele notou que durante o dia muitas pessoas iam para o refeitório e banheiro e encontrou um ponto em que os caminhos se cruzavam, passando a trabalhar neste local. Segundo ele, a simples mudança fez muita diferença e ele passou a ter mais acesso ao que acontecia no departamento.

3) Descubra suas 'superconexões'

Quando algumas pessoas são responsáveis por um grande número de contatos e oportunidades na sua vida profissional, elas podem ser consideradas "superconexões". Depois de identificar quem são, você precisa se lembrar de como

se encontrou com elas. Isso vai ajudá-lo a colocar em prática, novamente, as táticas utilizadas para ficar perto desses contatos principais.

4) Comece um 'fundo para pessoas interessantes'

Fazer um bom networking pode custar caro. Happy hours, almoços e jantares são boas opções para manter contato com outros colegas. Portanto, você pode criar uma reserva financeira para esses gastos e, quando houver um convite para alguma reunião de negócios, você não terá desculpa para não ir.

5) Três questões de ouro

Os profissionais desejam que a reunião seja amistosa e pessoal, mas também querem estabelecer as bases de uma relação que será benéfica para ambos.

Segundo Judy Robinett, autora do livro "How to be a power connector" (Como ser um conector, em português), antes de deixar qualquer encontro, confira se respondeu três perguntas: "como posso ajudá-lo?", "quais ideias você tem para mim?", "quem mais você conhece que eu deveria falar?".

Ao responder essas questões, você percebe que a reunião foi produtiva, com a troca de ideias e experiências, além de até conseguir novos contatos.

6) Como não ser desprezível

Quando se tratam de relações comerciais, é importante parar de pensar na palavra "negócio" e focar em "relacionamentos". Ser amável, curioso e generoso contam muitos pontos na hora do networking. Procure estar envolvido na conversa, demonstrar entusiasmo e fazer perguntas. Pessoas que criam esse tipo de energia positiva conseguem atingir grandes objetivos.

7) O favor de 5 minutos

Um dos maiores problemas que as pessoas enfrentam na hora do networking é como continuar essa relação. O que deve ser feito depois do primeiro encontro profissional? A melhor forma é pensar na outra pessoa primeiro e fazer alguma coisa por ela, um pequeno favor. Para quem ajuda isso significa oferecer apenas alguns minutos do seu tempo, já para quem recebe pode ser um grande benefício.

8) Consolidar a relação pedindo um favor

Pedir favores pode ajudar a fortalecer o vínculo entre os profissionais. A medida ajuda a criar uma relação entre pessoas que antes não tinham nada em comum. Isso também pode ser usado para se aproximar de colegas com quem você tem problemas ou pouca afinidade.

9) Dicas dos melhores

Segundo Adam Rifkin, considerado o melhor "networker" do Vale do Silício em 2011 pela revista "Fortune", é preciso fazer pequenas coisas para se aproximar de outros profissionais todos os dias, como um hábito. Quanto mais você fizer, melhor se sairá.

Outra dica de Rifkin é manter a rede de contatos sempre ativa e não somente quando há necessidade. Caso você seja despedido, já tem uma lista de 5 a 10 pessoas para quem recorrer pedir conselhos.

10) Forme comunidades

Bons "networkers" constroem pontes, tornam-se pilares da sua rede de contatos e formam comunidades. Para manter o relacionamento constante, você precisa ter encontros regulares com diferentes grupos e sempre manter a conversa em dia.

Fonte: <http://g1.globo.com>