

A importância do *networking*

Algumas vezes questionamos a nós mesmos: Como poderei turbinar minha carreira profissional? O que falta para efetivamente crescer e alcançar meus objetivos? Na maioria das vezes a resposta é simples: Falta *networking!* Ou seja, a rede de relacionamento profissional está fraca ou inexistente.

Como uma simples palavra da língua inglesa pode ser a resposta para diversas questões, que às vezes pensamos ser muito complexas?

Logo abaixo esclarecerei as formas como você pode estabelecer, e o mais importante, manter sua rede de relacionamento no mundo corporativo. Você provavelmente tem contato com seus amigos do ensino fundamental ou médio através de Orkut ou Facebook. O mesmo pode ocorrer com seus amigos no mundo corporativo. Você até poderá utilizar o Facebook, mas a melhor opção é utilizar o LinkedIn (www.linkedin.com), que é a ferramenta mais adequada para gerenciar a rede de relacionamento profissional.

Aumente sua rede de relacionamento profissional através de seus amigos, compartilhando informações, orientações e comentários sobre questões do seu dia-a-dia e de projetos que estão em andamento ou estarão em pauta no futuro próximo. Participe de grupos e fóruns de debate da sua área de atuação e do ramo de negócio da empresa que você está ou que gostaria de mover-se. Lembre-se que o seu fornecedor de material e serviços também pode ser um parceiro de negócio e ampliar sua rede de contatos.

É importante salientar a necessidade de você sair da sua mesa de trabalho e participar de palestras e conferências, onde você poderá adquirir mais conhecimento; seja da sua área ou uma nova tecnologia; e também aumentar sua rede. Cultive sua rede de relacionamento através de encontros no seu horário de almoço e no período noturno, onde você tem a oportunidade de rever aqueles que já compartilharam momentos na sua vida e que por destino estão atuando em outras empresas.

Os benefícios de uma rede de relacionamento ativa são muitos e posso destacar dois. O primeiro é o auxílio nas ocorrências que encontramos diariamente em nosso trabalho. Quem nunca teve a necessidade de solicitar ajuda para solucionar um erro ou buscar um provedor de serviços ou equipamentos? Pois é, nesta hora nós lembramos dos amigos e fazemos uma ligação telefônica para o primeiro que vem em nossa mente que tenha o conhecimento ou a informação necessária.

O segundo benefício é a oportunidade de crescer na carreira profissional pelos convites recebidos de participação em processos de seleção para a posição tão desejada. É citado por vários *head hunters* que as melhores posições são oferecidas a candidatos

com referências e indicações. Você já se perguntou quantos convites você recebeu nos últimos 12 meses? Caso sua resposta seja nenhum, você está no momento exato de rever sua vida e encontrar o motivo pelo qual você não tem tempo para cultivar sua rede de relacionamentos.

Lembre-se sempre que sua vida profissional é uma via de duas mãos, pois além de ter o privilégio de ser indicado, você terá a oportunidade de indicar alguém. É muito gratificante ouvir que um amigo seu cresceu na vida profissional e você teve um papel importante nesta história.

A mensagem final é que devemos ter uma rede de relacionamento profissional apropriada, para acelerar o nosso crescimento, atingir nossos objetivos corporativos e pessoais e obter sucesso em nossa vida.

Ricardo Tacine

www.tassini.com.br