

Network

**Opostos se atraem.
Expostos se atraem.**

O QUE É

Rede de contatos e relacionamentos, conceito adotado no mundo dos negócios e mercado de trabalho. Quem pratica *networking* cria uma rede de contatos pessoais e profissionais que podem ajudar nos negócios, auxiliar na busca de trabalho e impulsionar a carreira. Numa época em que muitas das oportunidades são decididas por indicação, é preciso incorporar essa prática e se tornar um *networker*.

NÃO SE ESCONDA

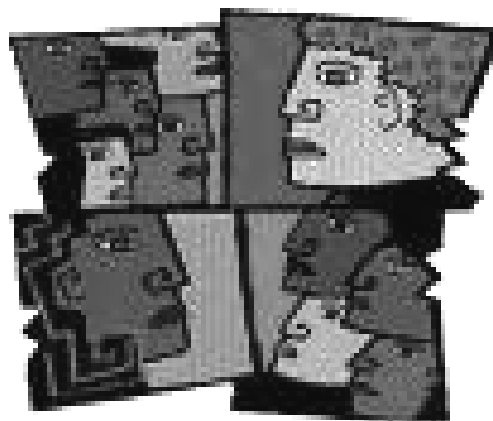
Ao sair de um emprego, mantenha os colegas informados sobre seu telefone e email. É uma forma de ser contatado caso surjam oportunidades profissionais. Quem não é localizado, é rapidamente descartado.

SAIBA AONDE QUER CHEGAR

Mapeie as empresas onde você tem mais chance de construir uma carreira bem-sucedida. Procurar se aproximar, através de amigos e colegas, de pessoas que ali trabalham, é uma forma de saber antecipadamente se a empresa está ou estará com processos seletivos abertos.

RELACIONAMENTO

Saia, circule, quem se esconde não é conhecido. E sem exagerar mostre sempre quem você é. Participe de associações classistas; pratique esportes; frequente cybercafés, escritórios de amigos, clubes e reuniões sociais. Reserve parte de seu tempo para participação em movimentos comunitários e ações de voluntariado. Se houver oportunidade, dê palestras e escreva artigos para jornais, revistas e sites.



Mantenha a agenda atualizada com telefones e emails de todos os que formam sua rede de relacionamento. Fazer contatos regulares e enviar mensagens em datas comemorativas, como Natal e aniversários, é uma forma de aproximação e de manter seu email e telefone atualizados.

REDE AQUECIDA

Não deixe os contatos esfriarem e mantenha a agenda atualizada. Fique atento ao relacionamento com familiares, amigos, colegas e ex-colegas para aumentar a visibilidade de suas habilidades. Mas, lembre-se, é preciso se antecipar e plantar antes. Um bom *network* não é construído de uma hora para outra: exige determinação, paciência e disposição para relacionamentos interpessoais. Redes de contatos e relacionamentos não devem ser construídos por mero oportunismo, mas sim, alicerçados sobre afinidades, colaboração mútua, ética, respeito e transparência.

PALESTRAS, SEMINÁRIOS E CURSOS RÁPIDOS

Intervalos [coffee break] podem aumentar e qualificar o seu network

- 1. Não dê motivos para a timidez. Salvo exceções, ali ninguém conhece ninguém, você está em condições de igualdade.*
- 2. Você não foi ao evento para “comer”, portanto aproveite os intervalos para conhecer pessoas.*
- 3. Aproxime-se naturalmente das pessoas e durante a conversa procure se identificar.*
- 4. Aproximar-se não significa interromper conversas dos outros. Observe quem está sozinho e inicie uma conversa.*
- 5. Estabelecido o contato, nada de ficar falando demais sobre você. Ouça o seu interlocutor e havendo oportunidade, elogie-o.*
- 6. Não distribua cartões de visitas sem que o contato estabelecido tenha tido algum progresso. Nem é preciso dizer que em eventos assim, é “proibido” entregar currículo para alguém que você acabou de conhecer.*