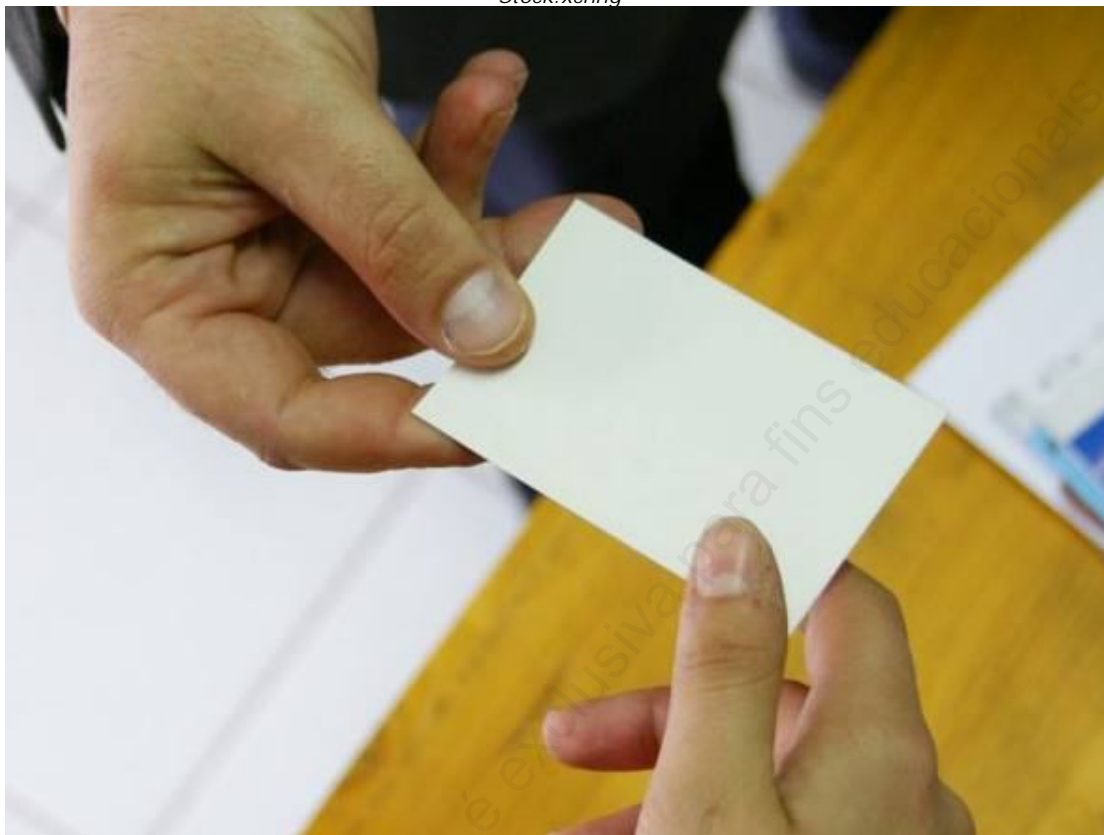


## 5 mitos sobre networking (que muita gente acredita)

Lygia Haydée

*Ter contatos, de fato, é importante para a sua carreira. Mas nem tudo o que se fala sobre relacionamento profissional deve ser seguido à risca*

Stock.xchnq



*Conheça algumas visões equivocadas sobre como fazer networking*

Você já reparou como o networking soa como algo estranho no Brasil? A cultura daqui faz com que esse tipo de relacionamento não seja natural, o que, muitas vezes, pode atrapalhar as parcerias profissionais que você poderia estabelecer.

"Isso acontece porque não somos treinados em nenhum momento sobre a arte do networking", avalia Othamar Gama Filho, sócio-diretor da Recruiters do Brasil. Segundo ele, muita gente faz networking seguindo estilos comportamentais e sem muitos critérios. "E, muitas vezes, de uma forma não lapidada, que termina não gerando um bom resultado", afirma.

Mas este tipo de iniciativa é, realmente, importante? Ela surte efeitos positivos? "Quando bem feito, é positivo. Principalmente no mundo corporativo, onde a maioria dos executivos de uma empresa não recebe novos fornecedores ou candidatos que não sejam do seu conhecimento, ou que não foram recomendados por alguém do networking", afirma o especialista.

Entretanto, é preciso tomar certos cuidados na hora de criar estes relacionamentos profissionais. Principalmente, porque muitas das ações tidas como corretas, são, na verdade, um grande equívoco. Pensando nisso, EXAME.com pediu para que especialistas listassem os principais mitos quando o assunto é networking:

### **1 Não é preciso cuidar dos relacionamentos**

Isso pode até parecer banal, mas muitas pessoas acabam cometendo esse erro - pensando acertar em cheio. "Você não deve procurar uma pessoa de seu meio profissional apenas

quando está precisando de um favor. O importante, na realidade, é que você estabeleça uma relação mútua com ela, uma troca. Não adianta você não cuidar dos seus contatos quando estiver tudo bem, pois assim você cairá no esquecimento”, lembra Adriana Gomes, consultora de carreiras.

## **2 Você vai parecer interesseiro**

Esse é um pensamento de pessoas que são muito tímidas. “Como elas não fazem networking instintivamente, acabam lembrando sempre das experiências negativas que tiveram com pessoas inconvenientes, o que as afasta um pouco desse tipo de contato”, ressalta Filho. Mas se você estabelecer uma boa relação com os seus parceiros, mesmo quando não precisa deles para algo específico, essa sensação de ambição já cai por terra. “Você precisa ir além das questões do trabalho, porque o outro irá perceber se você já chegar com um interesse na manga”, observa Adriana.

## **3 Networking é somente troca de cartões**

Você pode até pensar que este é o resumo de tudo. Mas está enganado. “De nada adianta ter uma coleção de cartões. O que você precisa, de fato, é interagir com as pessoas para ser lembrado nas futuras oportunidades”, aconselha Adriana. Aqui entra, também, a questão do LinkedIn. Não saia adicionando todo mundo que aparecer pela frente. “Isso não é um álbum de figurinhas. Se você escolher se relacionar com uma pessoa, converse, contribua e troque experiências com ela”, diz.

## **4 Abordagem em eventos é inconveniente**

Isso depende de onde você estiver. “Para que a conversa tenha sucesso, primeiro analise o local e o tipo de evento em que você está, pois existem alguns que são focados exclusivamente no desenvolvimento do networking, e as pessoas esperam ser abordadas e abordam os outros presentes”, avalia Filho.

Nestes casos, se aproxime de forma não agressiva, evite falar sobre você no primeiro momento e procure saber sobre a outra pessoa, descobrindo o que ela faz. “Outra sugestão é procurar o organizador do evento, ou alguém que você conheça, para pedir que ele o apresente para outros convidados. Você pode, também, usar os assuntos discutidos no evento como forma de quebrar o gelo”, recomenda.

## **5 Qualquer networking é bom**

Isso não chega a ser uma mentira, mas faz com que você desperdice tempo e energia com conversas e pessoas que talvez não agreguem tanto para a sua rede de contatos. “As pessoas mais comunicativas têm desvantagens neste ponto, pois o networking para elas é algo mais instintivo e, muitas vezes, sem foco”, revela Filho.

Isso não significa, no entanto, que você deva focar apenas na sua área. “É muito proveitoso expandir o seu relacionamento para áreas que não sejam da sua atuação, principalmente porque ter contatos com outras formações vai ajudá-lo com a premissa básica do networking, que diz que você não precisa saber fazer tudo, mas deve conhecer pessoas que saibam realizar diferentes tarefas”, finaliza Adriana.

**Fonte: Exame. [Portal]. Disponível em:**

**<<http://exame.abril.com.br/carreira/noticias/5-mitos-sobre-networking-que-muita-gente-acredita?page=2>>. Acesso em: 2 out. 2012.**