Network na medida certa
Aline Abreu

Construir uma rede de relacionamento eficaz depende de avaliação e bom senso

Oportunidades no mercado de trabalho, troca de experiências, aconselhamentos e indicações de currículos e serviços. Nem só para buscar novo emprego serve a network (rede de relacionamento). A ferramenta, no entanto, deve ser rotineiramente cultivada, já que o executivo não conseguirá estender seu ciclo de amizade da noite para o dia. Portanto, vale o profissional enxergar em workshops, seminários, reunião com ex-colegas de trabalho ou faculdade, viagens de avião e até encontros informais nos finais de semana ambientes propícios a fazer novos contatos. Muita gente, entretanto, ainda não se deu conta disso.

Apesar de exaustivamente recomendada pelos especialistas, é possível observar que, nem sempre, a network recebe a merecida atenção do mundo empresarial. Ainda mais quando é preciso recorrer a ela para encontrar uma posição no mercado. A conclusão é da pesquisa Networking, realizada pelo Grupo Catho em janeiro deste ano, com mais de 107 mil profissionais, apontando que apenas 29,5% dizem contatar conhecidos ou amigos na hora de procurar emprego. Ex-chefes e ex-colegas de escritório, no entanto, são abordados mais facilmente, tendo sido contatados por quase metade dos entrevistados, 48,4%.

- Muitos executivos não usam, em sua totalidade, seu ciclo de amizade. O que não significa sair na rua já calculando quem conhecerá para tirar proveito amanhã, mas também não desperdiçar a oportunidade quando surgir. A recomendação é que o profissional deixe de lado a vergonha em mostrar insatisfação com sua atual posição - sugere Silvana Case, vice-presidente executiva do Grupo Catho.

Lógico que não há fórmula que garanta o sucesso da empreitada, mas construir uma rede de relacionamento eficaz requer empenho e uma dose a mais de habilidade no trato com colegas. O primeiro passo para chegar lá deve ser catalogar os nomes de profissionais já existentes no ciclo de amizades e avaliar a qualidade dos contatos. O cronograma de ação só poderá ser traçado após esta primeira análise.

- Se a conclusão de que a network atende às perspectivas de carreira, o esforço do executivo deve ser focado na aproximação dos contatos já existentes e não em ampliar ainda mais a lista de amizades. Em caso negativo, a sugestão é de que o profissional encontre uma maneira de conhecer pessoas que se encaixem no interesse - sugere Idalberto Chiavenato, especialista em gestão de pessoas e presidente do Instituto Chiavenato.

Manter-se informado sobre os negócios da empresa para conversar com terceiros sobre o tema e acompanhar as contratações de funcionários, verificando se há alguma afinidade de interesses, também fazem parte do roteiro recomendações para estender corretamente a rede de relacionamento. "De nada valerá todo o empenho, entretanto, se o profissional não estiver disposto a conversar e conhecer pessoas. Existem contatos interessantes feitos nos eventos mais improváveis", destaca Marcello Alfieri, diretor da área de capital humano da Watson Wyatt do Brasil.

Não é exagero afirmar que, mesmo sem perceber, todos os profissionais têm uma network. A diferença está em como usam estes contatos no dia-a-dia e a assiduidade com que recorrem aos amigos quando precisam de apoio na carreira. Mas é preciso cuidado. Aproximar-se por puro interesse pode ter efeito contrário ao esperado. "A recomendação é usar o bom senso para não acabar considerado chato. É preciso usar a sensibilidade para perceber quando a outra ponta não deseja estreitar os laços", diz Ana Maria Cadavez, gerente sênior de gestão em Recursos Humanos da KPMG.

E-mails, telefones, reuniões mensais e grupo de discussão na Internet são os meios mais comuns para estreitar os laços e fortalecer ainda mais a network. "Esses meios de comunicação devem ser vistos como aliados e usados com parcimônia. Nada de exagerar na quantidade de mensagens eletrônicas e deixar inúmeros recados na caixa-postal. Este comportamento acabaria transformando o executivo num inconveniente e o tiro sairia pela culatra", ensina Chiavenato.

O discurso dos especialistas em gestão de carreira é seguido a risca por muitos executivos. Ana Maria Peixoto Senna, atual diretora de desenvolvimento organizacional da Casa&Video, usa suas próprias experiências como exemplo para mostrar o quanto vale a pena investir na ferramenta.

- Indicações de colegas já me renderam a abertura de duas portas no mercado de trabalho. Uma para lecionar, já que tinha as qualificações necessárias, mas não o conhecimento no mundo acadêmico, e outra, um convite para integrar os quadros de uma empresa - lembra.

Ponte para conhecer experiências bem-sucedidas

Os executivos, no entanto, não se restringem a ver a rede de relacionamento como uma maneira de encontrar oportunidades no mundo corporativo. Enxergam também o canal como uma ótima ponte para conhecer experiências de sucesso, pedir indicações de serviços e estabelecer parâmetros comparativos para medir resultados. "Valho-me constantemente destas redes para trocar informações e estimulo os meus subordinados a seguirem na mesma direção. O quanto antes, melhor", assinala Milton Luís Pereira, diretor de desenvolvimento humano e organizacional da Serasa.

As facilidades tecnológicas permitem que até mesmo longe de casa os profissionais mantenham ativos seus contatos em seu país de origem. Que o diga Nelson Silva, diretor de vendas da Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), que mesmo tendo passado 22 anos atuando no exterior, nunca abriu mão de estreitar sua network. "A distância geralmente atrapalha, mas sempre me preocupei em bater um papo de vez em quando ou trocar um e-mail para dar e receber notícias com os amigos. Para manter viva a network, é fundamental manter contatos freqüentes, mas sem exageros", reforça.

Jornal do Commercio - 24/3/2003