



e-lupa: de olho no mercado!

EL-10: Esse "tar" de néti-uorque!

Nessa edição trazemos um interessante texto, de autoria de Perri Capell, extraído do site Career Journal (www.careerjournal.com):

"Pergunta: Recentemente meu chefe me pediu para praticar mais o *networking*. *Honestamente*, estou perdido sobre o que fazer. Algum conselho? Resposta: Para alguns, *networking é tão importante quanto respirar. De quanto mais encontros participam e mais pessoas encontram, mais felizes ficam. Para outros, é tão dolorido quanto arrancar as unhas dos pés. Networking não precisa ser dolorido, e é algo que se constrói dentro de si. As pessoas querem ser úteis e uma vez que você comece a fazer contatos, as relações podem crescer exponencialmente.*

O primeiro passo para perceber quão simples é o *networking* é *buscar e dividir informação com os outros*. Ao fazer disso uma de suas metas, seu chefe dirá que você é um profissional mais efetivo se você se conectar com mais pessoas. Isso porque os negócios passam pelos contatos pessoais. Seja uma abertura de negócios ou a procura de um vendedor, as pessoas tendem a buscar aqueles que possivelmente estão interessados ou que sejam alguma referência. "Encontrar pessoas e construir relações é a chave do sucesso em qualquer negócio, não importando o tipo" diz M. Todd Dean, um investidor de Seattle e presidente da Northwest Chapter of Keiretsu Forum, uma rede de investimentos. "Negócios são todos baseados em relacionamentos."

Comece pedindo ao seu chefe sugestões de por onde começar, diz Eric Herzog, vice-presidente de marketing da Asempra Technologies, uma empresa de software de Sunnyvale, Califórnia. Ele deseja que você encontre pessoas dentro ou fora da sua empresa ou ambos? "Ele pode dar a você algumas pistas de onde começar esse jogo" diz Herzog. Se for interno à empresa, encontre meios de falar com outros funcionários sobre sua regra e ofereça assistência em seus projetos, diz Steve McAllister, diretor de vendas e desenvolvimento de softwares do grupo de soluções industriais da Autodesk em San Rafael, Califórnia.

"Você precisa ser visto como alguém que agrega valor e você o faz através do *networking* e fazendo as pessoas saberem o que você faz". Peça a quem você conhece para que lhe apresentem a seus contatos. Tome parte em eventos esportivos da empresa ou seja voluntário. Esses são caminhos descontraídos para encontrar outros profissionais.

Mais tarde você pode contatá-los e solicitar que o apresentem a quem eles conhecem. Conversar com vendedores, fornecedores, parceiros, consultores e profissionais em sua empresa ou profissão permite que você circule além do seu ambiente de negócios, ofereça assistência e fique a par de novas oportunidades de negócios.

Como um *networker*, *foque em ser útil aos outros. Comece pedindo que lhe chamem se precisarem de algo e esteja pronto para ajudar. Tente fazer depósitos no "banco de favores" e você estará apto a "fazer saques" em algum momento, mas não necessariamente daqueles que ajudou. "Quanto mais você dá, melhor funciona", diz o Sr. Herzog. "Quando eu dou algo à alguém, eu sei que posso pedir-lhes algo de volta, mas não é sempre na mesma moeda."*

Especialistas em *networking* sugerem a participação em grupos de profissionais. Mas é difícil para alguns, eu inclusive, formar conexões com estranhos em encontros profissionais. Aqui vão alguns caminhos para reduzir os receios em praticar o *networking*:

- Seja voluntário em alguma comissão ou tarefa. Encontrar e falar com outros é mais fácil quando você tem uma meta a cumprir.
- Prepare 4 ou 5 temas ou comentários que você possa usar para quebrar o gelo. Dê seqüência a esses temas baseado no retorno que você tenha. Eventualmente, você encontra algo em comum com outros que pode ser usado para formar relacionamentos.



e-lupa: de olho no mercado!

- Use a internet o quanto possível para fazer contatos. Grupos de relacionamento em negócios como o LinkedIn.com, existem somente para conectar pessoas. Alguém que eu tenha contatado por esses grupos ficará satisfeito em me ajudar. E, por correspondência, você pode fazer contatos sem rejeição ou embaraços do cara-a-cara.
- Sempre dê continuidade. Se você recebeu um cartão de visitas, não deixe de ligar ou escrever comentando como foi satisfatório o encontro e que você gostaria de revê-lo. O Sr. Dean diz que a maior parte das pessoas que ele encontra não tomam parte do seu network porque elas nunca fazem novo contato.

Eu uso todas as técnicas acima para fazer contatos.

Mas aqui vai minha melhor dica: faça amigos que sejam peritos em *networking*. *Eles vão conectá-lo com suas contatos. Essa referência imediatamente quebra o gelo para você e economiza tempo e problemas.*"