

 03
Explicação

Leandro é um programador recém formado e ele trabalha na Bytbank.

Hoje ele voltou de férias e está muito animado para começar a trabalhar em um novo projeto com outra equipe.

Quando ele chega no seu novo local de trabalho, timidamente cumprimenta as pessoas enquanto o líder do projeto o apresenta para o resto da equipe.

Quando deu o horário do almoço, Leandro se encontrou com seus antigos colegas de equipe, alguns perguntaram como está sendo o primeiro dia e ele respondeu: "Até agora tudo bem, o trabalho parece ser legal, mas gostaria de continuar no mesmo time que vocês."

Um colega respondeu: "Você precisa investir no seu networking, quanto mais pessoas conhecer, melhor. Quanto melhor se der com elas, melhor ainda para você."

Neste momento, foi como se desse um click na mente do Leandro. Networking? Mas isso não é importante apenas quando falamos em eventos corporativos?

Networking é construir uma rede de contatos profissional para trocar experiências e informações e potencializar oportunidades através de relacionamentos. Simples assim.

Seja no plano pessoal ou no profissional, Leandro precisa dos outros para se realizar. E a recíproca é verdadeira. Conhecer pessoas e deixar que elas te conheçam é o ponto de partida do processo.

Leandro não se sente confortável sobre isso, na verdade ele não gosta da ideia de ter que conversar com pessoas desconhecidas, ele é do tipo de pessoa que demora para se entrosar, mas depois, parece que conhece as pessoas há muito tempo.

Tudo bem, muita gente se sente assim. Mas deixe-me fazer três perguntas:

Você gosta de tomar vacina? Provavelmente não. Você precisa manter suas vacinas atualizadas? Provavelmente. Outra pessoa pode fazer isso por você? Não, você mesmo tem que fazê-lo.

Fazer networking é como tomar vacina. Você não precisa gostar, mas tem que fazê-lo com competência porque é do seu interesse - e não há como terceirizar esse tipo de serviço.

Além disto, o **bom networking** contribui para que o Leandro se torne referência em um serviço ou produto. E também a incutir na memória de seus contatos alguma forte competência que ele tem.

Leandro precisa se lembrar que fazer networking pressupõe atender aos seus interesses e ajudar os outros a satisfazerm os deles. Já pensou se o Leandro deixa para se preocupar com seu networking apenas quando ficar desempregado? Ele vai acionar sua rede de contatos no LinkedIn avisando que está disponível no mercado para atuar como desenvolvedor backend, mas se as pessoas não sabem quem ele é ou o que ele faz, quais as chances de alguém se lembrar do Leandro quando virem uma vaga que pode ser interessante para ele?

Reputação e confiança são essenciais para consolidar esse tipo de relacionamento, que beneficia ambos os lados (embora nem sempre a troca pareça justa).

A **reputação** é o conceito que os outros têm de você. Ele nasce com a primeira impressão e cresce à medida que as pessoas o conhecem melhor. Por exemplo, se o Leandro é uma pessoa eficaz, se ele é sincero, se ele trabalha bem em equipe, e assim por diante.

A **confiabilidade**, por sua vez é decorrente do seu comportamento: agir de maneira inconsciente ou imprevisível pode acabar com a reputação do Leandro.

Então, quando falamos em networking, é importante que o Leandro trate de causar a melhor impressão que ele puder, mostre que se importa com os outros e trabalhe para construir uma boa imagem. Assim, as pessoas vão querer se relacionar com o Leandro.

Quem gosta de se relacionar com quem só lembra dela quando precisa de um favor? Claro que fica difícil o Leandro nutrir sua rede de contatos, mas ele pode praticar algumas ações que vão ajudá-lo neste processo:

Procure manter por perto uma rede de pessoas diversificada, com contatos em várias áreas, pois ninguém sabe o dia de amanhã. Lembre-se: projetos diferentes exigem que você entre em contato com pessoas diferentes. **Escolha o melhor método:** Como o Leandro pode obter ajuda? O que seu contato precisa saber? A pessoa em questão prefere se comunicar por email ou por telefone?

Decida as melhores estratégias de networking: Como os contatos do Leandro podem ajudá-lo a progredir? Não se esqueça de se colocar no lugar deles quando fizer algum pedido. O que poderá motivá-los a dizer “sim”?

Podemos afirmar que o **objetivo de um networking** não está exatamente na questão monetária, mas sim na conquista de **respeito**. Este é o real valor do networking, uma vez que se torna a base que gera credibilidade para você, reconhecimento, confiança e força no mercado através da construção de uma boa reputação e da projeção de uma imagem favorável.