

5 regras de networking para quem está em início de carreira

Fazer **networking** é muito difícil: são raros os profissionais que realmente cuidam das suas redes de contatos de forma estratégica, mesmo entre aqueles que já acumulam décadas de experiência no mercado.

Para um **jovem** universitário ou recém-formado, o desafio vem em dobro. Por ter tido poucas vivências profissionais até o momento, ele conhece um número reduzido de pessoas e acredita que não tem muito a oferecer a elas em troca de uma **oportunidade**.

No entanto, o quadro não é tão dramático quanto parece: quem está em início de carreira está em perfeitas condições para construir um círculo de contatos amplo e eficiente, diz Maurício Cardoso, co-fundador do Clube do Networking.

O primeiro passo é entender a estrutura de uma boa rede profissional. Cardoso divide a composição desse grupo em cinco categorias:

- **Mentores**, isto é, as pessoas que já chegaram aonde você quer chegar e podem “patrocinar” a sua carreira. Professores da faculdade, altos executivos da sua área e ex-chefes são os exemplos mais típicos.
- **Pares**, ou seja, ex-companheiros de turma e colegas de profissão de forma geral. Eles podem ser extremamente úteis para trocar dicas técnicas e solucionar problemas do dia a dia.
- **Juniores**, pessoas que não têm os seus conhecimentos e desejam aprender com você. Elas ajudarão a divulgar os seus

talentos e impulsionar a sua reputação no mercado. Não necessariamente são mais novas que você: pode ser um ex-chefe mais maduro para quem você ensina bastante sobre tecnologia.

– **Primos**, isto é, conexões que atuam no mesmo segmento que você, mas não têm a mesma profissão. Se você é publicitário, por exemplo, um “primo” seu seria o designer. Esses contatos permitem que você saia um pouco da sua redoma e enxergue a situação do seu mercado de forma mais abrangente.

– **“Pontes”**, ou seja, profissionais cujo trabalho não tem absolutamente nada a ver com o seu. É importante conhecer essas pessoas para tornar a sua rede maior e mais eclética, algo fundamental para encontrar conexões e oportunidades imprevistas.

De acordo com Cardoso, o ponto de partida para qualquer jovem profissional é buscar pelo menos cinco pessoas para preencher cada uma das categorias listadas acima.

Esse trabalho pode ser facilitado pelas regras a seguir:

1. Use a faculdade como “celeiro” de contatos

As suas primeiras experiências profissionais podem nascer de amizades feitas nos bancos da universidade. “As parcerias que você faz na faculdade servirão para o resto da vida”, diz Cardoso. “Por isso, frequente as aulas, conheça o maior número possível de pessoas e aprofunde as relações com professores, colegas, veteranos e funcionários”. Se você já se formou e tem falado pouco com essas pessoas, é perfeitamente possível retomar o contato – e quanto antes, melhor.

2. Não tenha medo de comunicar os seus interesses

Como é perfeitamente esperado que um jovem profissional esteja sedento por oportunidades, não há razão para esconder as suas ambições. De acordo com Cardoso, é importante ser ousado para firmar os seus primeiros passos no mercado. Numa conversa com um ex-professor, por exemplo, diga com clareza quais são as suas necessidades, desejos e anseios. Da mesma forma, diz ele,

não tenha receio de comunicar a qualidade das entregas que você pode oferecer.

3. Leve as suas ações na internet a sério

Todo mundo sabe que precisa dar atenção ao LinkedIn, mas até o que você publica em redes sociais como Facebook, Instagram e até WhatsApp pode ter algum impacto sobre a sua imagem profissional. Segundo Fabrício Barbirato, diretor executivo do IDCE (Instituto de Desenvolvimento de Conteúdo para Executivos), o jovem pode e deve usar a internet para enriquecer seu networking, mas precisa tomar cuidado com sua reputação online. “Você pode perder um contato importante se publicar uma foto ou um texto inapropriado”, explica.

4. Frequente (muitos) eventos

Embora a internet seja um instrumento fundamental para impulsionar e preservar a sua rede de contatos, nada substitui os encontros presenciais. Além de cafés, almoços e outros encontros informais, é importante frequentar congressos, cursos, palestras e outros eventos direcionados à sua área de atuação. “Para o jovem, é vital frequentar o maior número possível de eventos profissionais”, diz Barbirato. “Esses espaços são excelentes para conhecer pessoas, trocar cartões e descobrir oportunidades”.

5. Busque projetos de voluntariado

Outra forma interessante de ampliar o seu networking é participar de projetos sociais ou ambientais, de preferência em alguma posição ligada à sua área de atuação. Segundo Barbirato, a experiência com o voluntariado ajuda o jovem a conhecer outros profissionais com quem compartilha valores e princípios – um tipo de afinidade que ajuda a estreitar (e muito) os seus relacionamentos.

6. Não tenha vergonha da sua inexperiência

Na hora de buscar conexões, uma das grandes dificuldades do jovem é puramente imaginária: ele pensa que, por estar “só começando”, será visto com desinteresse ou até desdém pelos

demais profissionais. Não é verdade. “O estudante ou recém-formado tem muito a oferecer, a começar pelo brilho nos olhos”, diz Cardoso. “A inexperiência não é demérito nenhum”. Em vez de se intimidar, é melhor usar a sua “energia de novato” para inspirar e cativar as pessoas à sua volta, recomenda o especialista.

Fonte:

<http://exame.abril.com.br/carreira/5-regras-de-networking-para-quem-esta-em-inicio-de-carreira/>