

Network - A arte de se relacionar

Texto JOSÉ NORBERTO FLESCH
Ilustração ANDRÉ GOMES

Quantos amigos você tem? Para muita gente, esta frase, bastante ouvida principalmente entre os usuários do Orkut, famoso site de relacionamentos, significa uma avaliação de currículo. A culpa é da importância que o network ganhou em época de tecnologia avançada. E daí começam os problemas. Imagine o chefe de uma multinacional. Todo mundo quer entrar na rede de contatos dele. Mesmo quem tem um cargo não tão poderoso percebe fácil que não falta puxa-saco na fila, uma babação que normalmente tem como finalidade um emprego ou uma indicação para tal.

Falta uma etiqueta nessa história toda. Até que ponto é falta de educação se aproximar de alguém para fazer parte de seu network? Vale a pena aumentar sua lista de contatos diariamente? Como lidar com os interesseiros à espreita?

"Quando você entra em uma companhia, perde o seu sobrenome. É o fulano da empresa tal. Se está desempregado, é o fulano desempregado. Então você acaba ganhando um rótulo, e esse network é perigoso quando as pessoas começam a gerenciar em função dele", fala Marcelo Ferreira, presidente da Adidas no Brasil.

A consultora Regina Silva, sóciadiretora do instituto Gyrazer, especializado em gestão de carreira, reforça essa idéia. "Hoje, todo mundo sabe que a maior parte das oportunidades surge a partir do network. Só que as pessoas confundem as coisas. Pensam: 'quando eu precisar, ligo e pronto'. Não é isso. Uma boa rede profissional de contatos deve funcionar como um processo contínuo de relacionamento. É como uma amizade, e você não telefona para um amigo só de vez em quando", alerta.

Marcelo Ferreira que o diga. Por conta dessa diferença entre quem é amigo e quem se faz de, ele propõe que cada um divida sua rede em duas. "Tenho um network com pessoas que começaram comigo, há 20 anos. São pessoas que procuro ouvir, ajudar e retribuir. É gente que sempre esteve comigo, independentemente de onde eu estivesse. A primeira parte de sua rede de contatos é essa, que você terá por muito tempo. A outra é a momentânea, que você tem de tirar o máximo de proveito. É uma relação fria, totalmente mecânica, difere do cartão apenas porque é eletrônica. Para gerar negócios, pode até ser produtiva, mas para fazer amigos, para a questão social, não me atingiu", avalia o executivo.

Regina Silva diz que um network é feito para que seja algo contínuo. "Você precisa manter contato com as pessoas, nem que seja em ocasiões especiais, como aniversário, Natal. Tem gente que guarda 500 cartões, mas nunca entra em contato. Essa rede precisa ser ativada. É necessário criar vínculos", ensina a consultora. Ela afirma que, em relação a um nome que esteja na lista de alguém, vale a pena ligar, dizer onde conheceu, convidar para um café, fazer com que o outro saiba quem está mantendo contato. "Até na hora de tomar um cafezinho no bar, se souber o nome do garçom ele vai tratar você diferente", orienta.

Quando o assunto é rede de contatos profissionais, mais vale a qualidade do que a quantidade.

INCLUIR OU NÃO?

Se o Orkut ostenta a aura de principal site de relacionamentos, tanto para a área profissional como para a pessoal, há quem tire ao mesmo tempo proveito e aborrecimento dele no lado comercial. É o caso da publicitária Iris Freitas Duarte, diretora de criação da IFD Comunicação. "Entrei apenas para

fazer contatos na minha área de atuação. Postei meu portfólio em várias comunidades e as pessoas foram chegando; umas queriam dicas, outras buscavam saber mais sobre o meu trabalho", lembra.

Mas falta senso ético a muita gente, segundo Iris. "O site está cheio de comunidades do tipo 'Pelo Amor de Deus, Quero um Trabalho'. Além disso, há pessoas que ficam mandando para outras um monte de coisas que fizeram, para provar que são capazes de algo. Quem quer fazer um network precisa saber se mostrar na medida certa para não acabar se queimando por ser impertinente demais", opina.

Na questão da abordagem, Carla Affonso, diretora geral da Endemol Globo, diz que não há problema algum em ser franco com alguém. "No entanto, deve-se sempre deixar claro qual é a sua intenção e perguntar imediatamente se não há problemas em abordar o assunto. Da mesma maneira que você precisa de seu colega, ele seguramente também precisará de você". Carla acredita que ninguém deve entrar na lista de uma pessoa com a qual não se sinta à vontade. "O network não pode ser uma coisa falsa, artificial. Tem de ser feito com naturalidade e sinceridade. A verdadeira rede de contatos é uma construção mútua de pessoas que se respeitam em termos profissionais e pessoais", completa a executiva.

Para Marcelo Ferreira, um bom network prima pela qualidade, mais que pela quantidade. "Os headhunters dizem que, atualmente, se você não tiver um bom network, está morto. Depende. O bom network é aquele em que você tem contatos, e não aquele com nomes que simplesmente estão na sua lista. É como colocar 3 mil páginas de favoritos no seu computador. Se eu quiser fazer um evento, por exemplo, é só comprar um mailing. É a mesma coisa. É um network de pessoas que estarão lá em um certo momento".

CURSO DE ETIQUETA

A consultora Regina Silva, do Instituto Gyrazer, dá dicas para ninguém queimar o filme enquanto administra o network. Saiba, entre outras coisas, como entrar na lista de alguém de forma educada, e veja como identificar os interesseiros:

Faça um script sobre o que deseja conseguir com sua rede de contatos;

Quando alguém quiser ser seu amigo, tente perceber se é uma pessoa que dará continuidade, se só quer extrair ou se haverá troca;

Se haverá uma festa em determinado mês, comece ou acione sua rede de contatos bem antes, sem essa de ficar pedindo convite em cima da hora;

No mínimo, mande um cartão de Natal ou aniversário para as pessoas, nem que seja via e-mail. Pense naquele dentista que o atendeu há anos e sempre lhe manda um cartão. Quando o dente doer, é dele que você vai lembrar primeiro;

Lembre-se: rede de contato é para ser usada, movimentada, e não guardada como dinheiro debaixo do colchão.

Há mais maneiras de saber se a sua rede de contatos poderá lhe servir bem no futuro, principalmente se você perder o emprego e quiser que alguém o indique para outro. "Network não é lista telefônica. Um nome a mais por mês está bom. Serão 12 por ano. É o vínculo que fará com que o outro o indique", acrescenta Regina.

Oscar Guerra, diretor executivo do Instituto Trevisan, passou por várias empresas de grande porte antes de assumir o cargo na entidade educacional. Com isso, construiu um network naturalmente. "Trabalhei dez anos como diretor do Citibank. Hoje, conheço gente nos

principais bancos porque boa parte saiu de lá", conta. Mais tarde, dirigiu a Varig. "Daí o leque abriu mais ainda. Todo mundo é cliente de avião. Era artista, político, pessoas de qualquer área que se possa imaginar. Costumo dizer que poderia até ter me candidatado a algum cargo político, de tanta gente que conheci na época".

Ele diz que o melhor de ter um network é a possibilidade de conhecer homens e mulheres que podem se tornar, depois, verdadeiros amigos. Oscar cita Ayrton Senna, que conheceu profissionalmente na época em que tinha cargo de diretor do extinto Nacional, e o ídolo da Fórmula 1 era patrocinado pelo banco.

Sempre foi algum amigo que levou Guerra para trabalhar com ele ou o indicou para algum cargo. Esse é o lado benéfico de um bom network, segundo o executivo. Por outro, há quem realmente esteja em uma rede só por razões comerciais. "Às vezes, o cara até tem bastante contato, mas, quando você perde o emprego e liga, a primeira coisa que ele pergunta é 'onde você está agora?'. Se não estiver em lugar nenhum, a conversa tende a esfriar".