

**CARREIRAS**

# Fim de ano: ideal para fazer networking

*Contatos podem render bons frutos em 2006, desde que feitos com elegância e educação*

**CAROLINA SANCHEZ MIRANDA**  
SÃO PAULO

Muitos profissionais são avessos a confraternizações de final de ano. Participam de amigos secretos por obrigação e passam rapidamente pelas festas, só para não serem taxados de anti-sociais. Outros, no entanto, perdem a medida e cumprimentam, perguntam da família e falam sobre todo tipo de assunto para conseguir se aproximar daquela pessoa que considera tão importante, mesmo sem nunca ter trocado mais do que duas palavras com ela.

As duas posturas prejudicam o profissional, que perde a oportunidade de reforçar laços significativos, que podem render bons frutos em 2006. O contato, no entanto, só é válido se feito com pessoas com as quais já se têm (ou teve) alguma proximidade. E, claro, desde que feito com educação e elegância.

“Se paramos para pensar, podemos perceber que dezembro é muito mais que um mês de consumo e de festas: é um período de grandes oportunidades para cultivar relacionamentos e expandir horizontes”, afirma José Augusto Minarelli, presidente da **Lens & Minarelli**, consultoria de outplacement e aconselhamento de carreira. “Por este ângulo, dezembro se torna justamente uma das melhores épocas do ano para fortalecer e aumentar a rede de

contatos, o tão-falado networking”, complementa Minarelli.

Segundo ele, é totalmente equivocada a ideia de que o país pára em dezembro, retomando o ritmo normal só após o carnaval. No competitivo mundo globalizado, esse tipo de recesso está fora de cogitação. “A gestão da carreira não permite longas ausências do dia-a-dia dos negócios, nem o luxo de desperdiçar momentos preciosos de interação, como os que o mês de dezembro reserva para todos.”

Para Minarelli, as melhores oportunidades de encontros e reencontros ocorrem justamente no final do ano, tempo de conagração e aproximação. Isso porque, imbuídas do espírito de Natal, as pessoas se mostram mais abertas ao convívio. “O que há de interessante a respeito

**O encontro pessoal é o mais efetivo. Se não for possível, um cartão personalizado é mais indicado para aumentar a proximidade**

da época de Natal é que a própria atmosfera favorece o reencontro, que se torna mais natural em meio às diversas festividades que ocorrem no período”, lembra Minarelli. “Mesmo aquele velho conhecido não estranha – e até se alegra – com a lembrança de uma visita, um telefonema ou uma mensagem.”

Luciana Sarkozy, sócia-diretora da **Career Center**, empresa especializada em carreira e desenvolvimento, concorda com Minarelli. “É um momento interessante para rever pessoas,

retomar contatos e procurar fazer isso de maneira genuína”, diz. “É possível aproveitar a oportunidade para descobrir o que as pessoas estão fazendo e fazer desejos sinceros de prosperidade.”

Minarelli acredita que, se feita com sinceridade e o firme propósito de nutrir uma rede alicerçada na reciprocidade, a retomada do contato é bem-vinda e traz benefícios para todos os envolvidos. Mas é claro que não há como falar com todos os conhecidos. Então, é preciso ter bom senso ao escolher quem será abordado.

“Dizer que alguém faz parte de seu networking, ou sua rede de relacionamento, significa que essa pessoa algum vínculo com você”, afirma Luciana. Para ficar mais claro, ela ilustra: “Sabe aquele chefe de quem gostava e que te ajudou tanto? Ou então aquele ex-colega querido, com que tinha altos papos? Então, são essas pessoas que devem ser contactadas.”

É permitido e recomendado participar de todas as confraternizações, happy hours com ex-colegas de faculdade ou com companheiros de empresas. Até porque essas ocasiões possibilitam reatar ou desenvolver uma certa proximidade. “Além de nos atualizarmos com relação ao outro e ao mercado, temos oportunidade de compartilhar planos e projetos”, diz Minarelli.

Festividades envolvendo parentes, vizinhos e amigos são igualmente ricas para expandir os horizontes. “Às vezes, nem nos damos conta de que, logo ao lado, há uma informação valiosa, capaz de descortinar novas oportunidades de vida e de carreira”, afirma Minarelli. “Portanto, aumente sua exposi-



ção, comparecendo nas festas, reuniões, almoços e jantares. Chegue cedo e fique até tarde. Circule e converse com conhecidos. Peça para ser apresentada à pessoas interessantes. E não esqueça de levar seus cartões de visita para facilitar abordagens futuras.”

Luciana, da Career Center, lembra que vale a pena também fazer convites para almoços e happy hours. Se não for possível o encontro pessoal, o telefone é a melhor alternativa. “Pessoalmente, por telefone, por carta e por e-mail, essa é a ordem do grau de efetividade do contato”, afirma Minarelli.

Os cartões são uma boa alternativa para aqueles conhecidos que estão mais distantes. De qualquer forma, é fundamental que sejam escritos de

maneira pessoal. “Há cartões, como os pintados à mão e os feitos por ONGs representativas, que valem a pena enviar, como uma maneira de demonstrar que escolheu algo especial para a pessoa”, diz Minarelli.

**Para saber quem deve ser contactado, o profissional deve lembrar daqueles que têm ou já tiveram algum vínculo com ele**

Ao enviar e-mails, o ideal também é escrever mensagens personalizadas. “Tanto em papel quanto via eletrônica, não é legal que pareça que você só enviou o cartão por enviar”, ressalta Luciana.

De acordo com Minarelli, os presentes devem ser enviados com parcimônia, apenas para os mais amigos ou os que ajudaram a fechar um contrato ou a conseguir um emprego. “O presente é uma manifestação de gratidão por alguma coisa. E o oferecido é proporcional ao merecimento do presenteado. Não se deve, nunca, dar presentes de natureza pessoal por que se corre o risco de errar a cor ou o tamanho”, alerta.

Por fim, quem está desempregado está terminantemente proibido de pedir emprego. “Aquele famosa frase que costuma finalizar as conversas: ‘se souber de algo me avise’, não deve ser dita de maneira nenhuma”, recomenda Luciana. “A reaproximação é para criar boa vontade para uma ajuda no ano que vem”, esclarece Minarelli.

## INVESTIMENTO EXECUTIVO

### Ser bem-sucedido: é preciso crer

**Ricardo Bellino\***



Como sempre acontece nessa época, a semana do Natal e a proximidade de 2006 induzem a reflexões, retrospectivas, análises e aos inevitáveis balanços do ano que passou.

Não são poucos os que dizem que esses exercícios de consciência deveriam ser feitos no dia-a-dia, que não deixa de ser ilusória a tentativa de reverter o saldo da balança no último instante, nos estereótipos de um ano que se esvai. A esses digo que concordo plenamente: reflexão e auto-análise não deveriam ter data marcada. No entanto, queiramos ou não, o simbolismo que associa o Natal e a passagem do ano a uma fase de reflexão e de renovação está demasiadamente enraizado em nossa consciência coletiva. E como refletir nunca é demais, aqui vai minha contribuição.

Com frequência se fala que o empreendedor deve pensar grande. E com a mesma frequência confunde-se pensar grande com pensamentos de grandeza. Tratam-se, porém, de coisas diferentes. O pensamento de grandeza sugere ganância, individualismo, questões pessoais acima de tudo. Já pensar grande significa colocar metas e objetivos maiores acima dos interesses imediatos. É olhar para frente com visão, garra, coragem e enxergar resultados a longo prazo.

A definição me foi dada pelo rabino Henry Sobel, presidente do rabinato da Congregação Israelita de São Paulo, na entrevista que irá ao ar neste sábado pela **BandNews FM**. “Ganância é o desejo de conquistar poder a qualquer custo – poder financeiro, poder político, status social – pisando em qualquer um que seja um obstáculo a essa conquista, pisando inclusive na ética e na moralidade.

O espírito empreendedor é completamente diferente. É

querer criar algo, é querer construir em bases sólidas, buscando a colaboração de outros e tratando os colaboradores como verdadeiros parceiros. Assim é possível prosperar com ética e dignidade”, disse-me o rabino.

É sempre útil relembrar essas diferenças, especialmente quando chegamos ao fim de um ano no qual os escândalos políticos e seus desdobramentos colocaram em primeiro plano o “poder a qualquer custo” ao mesmo tempo em que zombaram do “prosperar com ética e dignidade”. Mas prefiro deixar esse assunto de lado, pois análises e comentários sobre o ano político com certeza não hão de faltar.

Em vez disso, ocupo este espaço para me dirigir ao empreendedor que heroicamente mantém sua integridade e sua determinação. É a ele que Henry Sobel se refere quando, durante a entrevista, me disse: “Como as pedras que os outros jogam em nosso caminho podemos construir novas estruturas. Cada crise é oportu-

nidade para crescer e amadurecer. Cada desafio, um trampolim para a realização”.

Por fim, aos que terminam o ano com uma sensação de desânimo e descrença gerada pelo longo e desgastante escândalo político, ou por qualquer outra dificuldade que possam ter enfrentado, transcrevo as palavras finais do rabino: “Fé é a matéria prima que dá um sentido maior a vida. Com fé, nada é impossível. Sem fé, nada é possível. É preciso acreditar em algo, em Deus, numa causa, num ideal, em si mesmo. Para ser bem-sucedido na vida, é preciso crer”.

**O PROFESSIONAL SADIM**

Sadim adora dizer que age com “profissionalismo” e só usa critérios “profissionais”. Ele só não diz quais são esses critérios. Quem o conhece, porém, sabe identificá-los muito bem. A inveja é um deles. Como não demitir um funcionário cujo talento pode ameaçar sua posição?

A raiva é outro critério. Quando alguém estraga o seu dia, não há nada melhor do que estragar o dia de alguém. A vingança também é um critério, e dos melhores. O que pode trazer mais satisfação do que mandar embora aquele ex-colega de faculdade que tirava notas mais altas que as suas? Como se vê, são vários os critérios “profissionais” do Sadim.

\*Sócio-fundador e dealmaker da Trump Realty Brazil e fundador do Inemp, o Instituto do Empreendedor. Palestrante, autor de diversos livros, apresenta o programa “Empreenda Com Ricardo Bellino” na Band News

## MOVIMENTO

**Mercer contrata diretor comercial**

Com 18 anos de experiência profissional, principalmente em empresas de consultoria e venda de serviços financeiros, **Geraldo Magela** foi contratado pela **Mercer Human Resources**, para assumir a diretoria comercial Business Development e Marketing do Brasil. Nos últimos anos atuou na **BrasilPrev** como superintendente executivo na área de novos negócios.

**Cecrisa tem novo diretor de vendas**

A **Cecrisa**, uma das três maiores empresas de revestimento cerâmico do Brasil acaba de nomear **Paulo César Benetton** como o novo diretor de vendas da companhia. O executivo assume com a missão de man-

ter a competitividade da marca, aumentar o volume de negócios com produtos de maior valor agregado e buscar novos nichos.

**Neovia sob novo comando**

O engenheiro **Maurício Coutinho** é o novo presidente da **Neovia**, operadora que oferece serviços de transmissão de dados, redes privadas e acesso a internet em alta velocidade. Coutinho ingressa na Neovia em um momento de forte expansão nos negócios da empresa, que anunciou recentemente a aquisição da **DirectNet**. O executivo foi consultor da **McKinsey** e diretor de marketing corporativo da **Promon**, empresa focada em engenharia e serviços de gerenciamento de projetos.

## REGISTRO

**CLARO ABRE INSCRIÇÕES PARA PROGRAMA DE ESTÁGIOS**

A **Claro** abriu inscrições para o programa de estágio em São Paulo e Campinas. Serão contratados candidatos que estejam cursando o penúltimo e último ano de cursos de nível superior: Administração, Economia, Contabilidade, Direito, Engenharia, Sistemas, Psicologia, Ciência da Computação, Informática e Propaganda/Marketing ou de cursos técnicos: Telecomunicações, Eletro-Eletrônica, Informática, Eletrônica. A operadora receberá os currículos através do endereço de e-mail [cv.estagiario.sp@claro.com.br](mailto:cv.estagiario.sp@claro.com.br) para vagas em São Paulo ou [cv.estagiario@claro.com.br](mailto:cv.estagiario@claro.com.br) para vagas em Campinas. Para participar da seleção, o candidato deve possuir disponibilidade para estágio de 6 a 8

horas/dia, domínio de informática e residir no município da inscrição.

**CONTRATAÇÃO DE ESTRANGEIROS EM PAUTA**

Os aspectos legais e tributários da contratação de mão-de-obra estrangeira serão debatidos no seminário que a **IBC** realizará no dia nove de fevereiro, em São Paulo. O evento terá a presença do Ministério do Trabalho e de especialistas que discutirão os impactos gerados pela contratação de estrangeiros no mercado, a política nacional de imigração e riscos trabalhistas na concessão de salários e benefícios a funcionários expatriados. Seminário sobre Contratação de Mão-de-Obra Estrangeira. Informações e inscrições: 11-3017-6808 ou [ibc@ibcbrazil.com.br](mailto:ibc@ibcbrazil.com.br)

**REI SADIM (O ANTI-MIDAS), EM: CRITÉRIOS PROFISSIONAIS**

