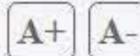


> Finanças Pessoais > Gastos pessoais > Rede de contatos ajuda profissional a impulsionar a sua carreira

25 de setembro de 2015 por *Vivo Seu Dinheiro*

Rede de contatos ajuda profissional a impulsionar a sua carreira



Não importa se você é trabalhador autônomo, assalariado ou mesmo um empreendedor. Seja qual for a sua atividade, contar com uma boa **rede de contatos** pode ser um diferencial para impulsionar a carreira. E, como não poderia deixar de ser, isso pode se refletir positivamente nas suas finanças.

De acordo com pesquisa realizada no ano passado pela consultoria Lee Hecht Harrison nos Estados Unidos, 63% dos profissionais conseguem uma **mudança de emprego** a partir da indicação de um conhecido. Mas construir uma rede de contatos vai além de aumentar as suas chances de se colocar no **mercado de trabalho**.

Para o presidente do Instituto Brasileiro de Coaching, José Roberto Marques, o networking também é importante para **troca de experiências**, busca de novas ideias e aprimoramento de habilidades. Na prática, o desafio é construir essa rede.



Estando empregado ou não, estabelecer contatos é vital para sua vida profissional. Foto: iStock, Getty Images

Como ampliar a sua rede de contatos

Se cultivar contatos é atividade essencial no universo do trabalho, conhecer as suas habilidades e pontos que precisam ser melhorados é a chave para conseguir que o **networking** renda bons resultados. Afinal, as suas possibilidades e limites são decisivos na hora de **definir objetivos**.

Nesse sentido, a dica de Marques é: se você está em busca de uma colocação ou recolocação no mercado, deixe isso bem claro para as pessoas que procurar. "Explique seus objetivos, sua **área de atuação**, suas experiências. Esteja aberto a sugestões e não seja insistente, senão você acaba virando o chato", aconselha.

Além das suas experiências técnicas, também deixe que as pessoas conheçam as suas habilidades e **competências comportamentais**, aspectos cada vez mais considerados na hora de escolher entre um candidato e outro.

Mas como nem tudo no networking diz respeito à conquista de um **emprego**, também é importante estar ligado às **oportunidades** que surgem em diferentes áreas e lugares.

Reuniões, congressos e palestras, mesmo que fora da sua atuação ou ligadas apenas a um **hobby**, podem permitir que você conheça novas pessoas e acumule experiências decisivas. Com uma rede de contatos consolidada, o próximo passo é manter ela ativa.

Aumente sua rede de contatos sem sair de casa

Com a internet, as suas possibilidades de conhecer novos contatos não ficam limitadas a espaços físicos, nem sempre de fácil acesso. Entre as **diversas plataformas** disponíveis, a mais utilizada é o **LinkedIn**. Com versão em português desde 2010, a rede social reúne profissionais do mundo todo.

No perfil pessoal, por exemplo, é possível adicionar a sua formação, emprego atual, habilidades, resumo de experiências e mesmo interesses. Porém, é nos **grupos** que costumam estar as principais chances de conhecer pessoas e ampliar o networking.

Com o crescimento do LinkedIn, não são poucas as empresas que passaram a anunciar as suas **vagas** também a partir da plataforma. Afinal, os próprios empregadores possuem perfis da sua marca, que podem ser seguidos pelos membros que fazem parte da rede.