



A REDE DE CONTATOS EFICAZ

A MELHOR MANEIRA DE ENCONTRAR OFERTAS DE EMPREGO

POR QUE UMA REDE DE CONTATOS?

A “rede de contatos” é composta pelas pessoas que você conhece e as que elas conhecem. Quando falar às pessoas que você conhece que está procurando emprego, procure saber se há alguém, entre os conhecidos dessas pessoas, que pode ajudá-lo(a) nessa procura. A isso se dá o nome de “rede de contatos”.

Usar a rede de contatos é a maneira mais eficaz de encontrar emprego; aproximadamente 70% de todos os empregos são encontrados dessa forma. Além disso, ela permite que você descubra oportunidades que nem chegam a ser publicadas—o “mercado oculto de empregos”, que responde por 80% de todos os empregos disponíveis. Ter uma rede de contatos também ajuda você a identificar ou obter financiamento para seu negócio próprio ou para seus estudos.

Por meio da rede de contatos, você desenvolve a capacidade de fazer e manter um bom relacionamento com uma gama enorme de pessoas. Essa habilidade é fundamental não só para o sucesso na busca de emprego, como também no desempenho de suas funções nesse emprego.

O Curso de Auto-Suficiência Profissional, disponível no Centro de Recursos de Emprego ou por meio do especialista de emprego em sua estaca, ajudará você a desenvolver as habilidades necessárias para criar e formar eficazmente um planejamento da rede de contatos.

MÉTODOS

A palavra *trabalhar* faz parte da *rede de contatos*. Não é fácil trabalhar, porque isso obriga você a sair de sua zona de conforto. Além de ir ao encontro das pessoas, use outros métodos eficazes de comunicação, como: cartas, bilhetes, colagens e outras interações positivas. Todo esforço honesto pode produzir resultados positivos.

Quem Pode Ser Mais Útil na Elaboração de uma Rede de Contatos?

Inicie a rede de contatos com as pessoas que você conhece—familiares, amigos, vizinhos, grupos da Igreja, grupos sociais, organizações de voluntários—e forme sua rede para incluir:

- Pessoas que saibam algo sobre a carreira que você escolheu.
- Pessoas que conheçam outras que tenham influência.
- Pessoas que conhecem muitas outras pessoas.

Lembre-se de que, para atingir resultados melhores e mais rápidos, você deve:

- Entrar em contato pelo menos com dez pessoas ou recursos por dia.
- Obter duas novas referências de cada contato.
- Marcar pelo menos duas reuniões ou entrevistas pessoais por dia.

“Pois a todos não são dados todos os dons; (...) A alguns é dado um, a outros é dado outro, para que desse modo todos sejam beneficiados”

DOUTRINA E CONVÊNIOS 46:11-12.

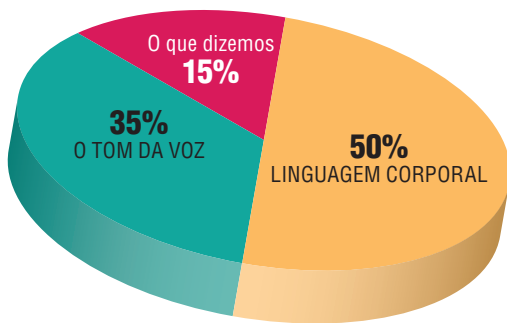


SERVIÇOS DE RECURSOS DE
EMPREGO SUD
EMPREGO • EDUCAÇÃO • NEGÓCIO PRÓPRIO

DIRETRIZES

É preciso praticar para transitar bem numa rede de contatos. A melhor maneira de aprender a elaborar uma rede de contatos é fazer dramatizações em um grupo pequeno ou miniclasse. Talvez demore um pouco até se sentir à vontade. Seguem-se algumas diretrizes que poderão ajudá-lo(a).

- Antes de se reunir com alguém, decida de antemão o que deseja descobrir ou conseguir.
- Cause uma boa primeira impressão. Em dez segundos, formamos uma impressão detalhada e persistente da pessoa que conhecemos. Os pesquisadores concluem que a impressão que causamos ao falar com outras pessoas provém principalmente destas três categorias:



Qual é a impressão que você dá, quando fala aos outros sobre sua procura de emprego?

- Ao conhecer alguém pela primeira vez, certifique-se de apresentar-se adequadamente. Use o “Comercial de 30 Segundos” (como descrito no www.ldsjobs.org e no Curso de Auto-Suficiência Profissional).

- Faça às pessoas que conhecer perguntas sobre elas mesmas, e escute-as. Pergunte sobre o trabalho delas, como entraram para essa área, do que elas mais gostam, o que é mais difícil, e assim por diante. Lembre-se de que elas podem também estar formando a própria rede de contatos. Compartilhe informações que possam ser úteis para elas.
- Descreva brevemente o que você procura e quais são as suas qualificações. Use uma “Declaração de Poder” (como descrito no www.ldsjobs.org e no Curso de Auto-Suficiência Profissional).
- Se adequado (geralmente ao final da conversa), troque cartões de visita e informações sobre outras pessoas que vocês devem contatar.
- O diálogo inteiro—introdução, exposição de sua formação e acordo para contato posterior—pode ocorrer em apenas dois ou três minutos. Depois de oito ou dez minutos, prossiga.
- Embora a troca deva ser breve, não cometa o erro de tentar “vender seu peixe” prematuramente. Os mais bem-sucedidos travam, primeiro, um bom relacionamento. Não se apresse.
- Cumpra todos os compromissos assumidos. A chave do sucesso das redes de contato é o acompanhamento. Se disser que vai ligar para alguém, faça-o logo após conversarem.
- Mantenha contato com as pessoas de sua rede de contatos. Embora advenha um grande benefício de sua rede de contatos, o melhor contato de sua rede é alguém com quem você interage mais de uma vez.
- Sempre envie cartas de agradecimento.



SERVIÇOS DE RECURSOS DE EMPREGO SUD

O Curso de Auto-Suficiência Profissional, disponível no Centro de Recursos de Emprego ou por meio do especialista de emprego em sua estaca, ajudará você a preparar-se para ter sucesso com a rede de contatos.

“Entrei em contato com um amigo que tinha influência em uma grande empresa, e ele me conseguiu uma entrevista para uma vaga. Usei as habilidades que aprendi no Curso de Auto-Suficiência Profissional e sou, agora, um feliz funcionário.”

São Paulo, Brasil

“Depois do Curso de Auto-Suficiência Profissional, passei [a contatar as empresas diretamente e] a aplicar o conhecimento e as técnicas que aprendi. Fiz oito telefonemas. Quatro empresas solicitaram meus dados. Consegui marcar duas entrevistas e recebi ofertas de emprego de cada uma, após a entrevista. Escolhi o emprego em que eu não trabalharia aos domingos.”

Santiago, Chile