

Instruções para estabelecer *Network* - I

Por Dave Jensen

Uma das perguntas mais freqüentes que os leitores do Next Wave fazem é "Como faço para estabelecer uma network?" Nossa resposta tem sido indicar uma larga seleção de artigos dos arquivos do Next Wave.

No entanto, depois de ler os arquivos, alguns leitores ainda acham que não fomos suficientemente específicos em fornecer o "como se faz?". Em recente seminário que apresentei, a Dra. Susan Schade, da Universidade do Alabama, Birmingham, teve a audácia de me bombardear com perguntas sobre os detalhes mais específicos. Prometi então que dividiria essa atividade em partes (obrigado, Susan, pela inspiração!).

Por ser mais um hábito do que qualquer outra coisa, o estabelecimento de uma rede de contatos é algo que não se põe facilmente no papel. Se você tivesse que escrever um artigo intitulado "Como dirigir um carro", você provavelmente se concentraria na segurança e nas normas de direção. Mas se o leitor nunca tivesse sentado num banco de motorista antes, isso não bastaria. Seria necessário um manual descrevendo a parte prática passo a passo, em ordem numérica, começando com "Sente-se no banco do motorista e coloque as mãos na direção".

Assim como escrever um artigo para o motorista de primeira viagem, este artigo sobre o estabelecimento de uma rede de contatos tem seus possíveis problemas. Embora seja fácil escrever um protocolo sobre condução de veículos, eu não gostaria de passar nem por perto do local onde esta pessoa estivesse aprendendo a dirigir desta maneira. Do mesmo modo, se você está aprendendo a estabelecer uma network, verá que trata-se de uma atividade dinâmica e com características próprias. O seu desempenho dependerá de muitos fatores externos, bem como de sua determinação e persistência.

Se você ainda não tem o hábito de utilizar uma network, terá de começar em algum momento. Minha intenção neste artigo de duas partes é familiarizá-lo com o processo para que você possa criar esse hábito. Assim como dirigir um carro, usar a rede deve tornar-se parte de sua vida, de modo que você nem precise pensar sobre o assunto. Você pode conscientemente começar a desenvolver uma network quando procura por um emprego. Mas uma boa network é muito mais do que simplesmente uma ferramenta para procurar emprego.

Quando você estiver lendo estes dois artigos, lembre-se de como você se sentiu quando estava aprendendo a dirigir. Era preciso pensar em cada etapa do processo e, certamente, você ficou muito tenso antes que a coisa se tornasse automática.

Parte um: Crie seu próprio banco de dados

1. **Configurar um banco de dados será um importante passo inicial.** Ele poderá ser feito em papel, simples como um arquivo de Rolodex (agenda pessoal eletrônica encontrada em lojas de materiais de escritório ou *garage sales**) ou, de preferência, no computador. Você também poderá usar um programa de banco de dados ou uma planilha. A ferramenta ideal seria um gerenciador de contatos telefônicos como o programa de software ACT (Symantec). Configure o formato com as seguintes informações: nome do contato, cargo, empresa ou instituição, endereço, telefone, fax, endereço eletrônico e uma área para observações diversas. Esta seção conterá um registro da data do último contato, interesses da pessoa, qualquer texto, material impresso ou currículos enviados, etc. Muitas pessoas também classificam cada contato por prioridade. Por exemplo: os contatos de prioridade 1 seriam aqueles para os quais você deseja ligar imediatamente,

enquanto os de prioridade 4 seriam aqueles para os quais você pretende apenas escrever. Os contatos de prioridades 2 e 3 seriam para as referências conseguidas de terceiros durante seus contatos por telefone.

2. **Peça ajuda ao seu orientador ou mentor para elaborar uma lista de contatos.** Coloque-os no seu banco de dados, mas não ligue para eles de imediato. Lembre-se de que o seu orientador terá suas próprias opiniões sobre quais contatos são mais importantes. Como regra geral, desconsidere todas as opiniões e registre todos os contatos para uma ação futura. Lembre-se de que no momento está coletando nomes, não opiniões. Um orientador acadêmico normalmente pensará somente nos contatos que ele prefere que você faça na área acadêmica. Você deve também tentar encontrar uma maneira de obter contatos de pessoas trabalhando na indústria, mas sem afetar o delicado relacionamento que tem com seu orientador.
3. **Procure outros membros de comitês, bancas de teses e cientistas com os quais trabalha e peça-lhes indicações.** Neste momento você não está interessado em limitar seus contatos a um tipo ou outro. Não pense que um contato em Iowa não lhe servirá só porque você deseja trabalhar na Califórnia. Quanto mais longa for a lista, melhor. Pergunte a todo mundo sobre profissionais que trabalharam no mesmo laboratório - mesmo às secretárias de departamento! Elas poderão ter nomes e endereços de profissionais mais antigos, muitos dos quais podem estar trabalhando na indústria.
4. **Você sabe quem são as pessoas mais importantes no seu campo de atuação?** Se você é um biólogo molecular com experiência em expressão de baculovírus, sabe quem são as 30 pessoas de maior reputação internacional que trabalham com sistemas de baculovírus? Nós costumamos chamar essas pessoas de "centros de influência" em sua especialidade técnica. Isso significa que elas são as primeiras a ser contatadas pelos profissionais da rede (recrutadores, pessoal de recursos humanos e gerentes que contratam) quando uma vaga está para ser preenchida. Você deverá escrever para estas pessoas assim que começar a usar a rede, portanto faça sua pesquisa e obtenha endereços e informações de contato. Embora você não deva contatar um indivíduo deste escalão pelo telefone, você irá escrever um tipo específico de carta para este tipo de indivíduo (veja mais adiante).
5. **Contate os departamentos de sua universidade e pergunte que recursos eles têm para ajudá-lo a montar sua rede de contatos.** Preste especial atenção ao seguinte: a) nomes e informações de ex-alunos que ofereceram ajuda aos centros e departamentos e b) listas de possíveis empregadores nas áreas geográficas de maior interesse. Se obtiver uma lista de empresas, use-a com sabedoria. Preencha seu banco de dados com os nomes de pessoas que aparecem nessas listas com uma grande variedade de títulos. Eu tenho consciência de que você não conhece esse pessoal e que eles não foram oficialmente "encaminhados" a você. Mesmo assim, será preciso registrar esses nomes para posterior contato telefônico ou por carta na fase seguinte deste processo. Ignore os nomes de presidentes de empresas - a frustração de não conseguir passar pela secretária não ajudará a manter uma atitude mental positiva.
6. Quando você começar a fazer as chamadas telefônicas, irá se sentir tentado a contatar os vice-presidentes e diretores das empresas de seu interesse. Embora isso seja totalmente aceitável, algumas vezes é possível obter muito mais de alguém que está apenas alguns anos à sua frente na mesma carreira. **Fique de olho nos**

contatos que são mais jovens do que os diretores e vice-presidentes que constam destas listas. Você encontrará muito menos dificuldade em chegar até eles - e eles lhe darão uma visão particular da carreira que você está buscando.

7. **Comece pesquisando as listas de participação dos vários encontros dos quais você foi e procure anúncios de outros encontros** (muitos deles publicados em detalhes na Web) para identificar os apresentadores. Acrescente esses nomes ao seu banco de contatos. Em geral, qualquer lista que mostre nomes, afiliações e títulos dos participantes vale ouro (mande-as para mim quando tiver terminado!).

Na parte dois desta série começaremos a próxima etapa, contatando as pessoas que você reuniu em seu banco de dados personalizado. Esta será a parte mais difícil para muitos leitores do Next Wave e, para a maioria, o fator mais importante para o sucesso.

**Garage Sale é uma tradição da cultura americana. Geralmente em setembro, quando inicia a primavera nos Estados Unidos, é hora de limpar e arrumar a casa e se desfazer de todos os bagulhos e entulhos acumulados durante o ano. As pessoas então juntam tudo que não querem mais e colocam em seus jardins, em frente às casas ou dentro das garagens, junto a um aviso que diz Garage Sale, indicando que tudo ali exposto está à venda. Geralmente as coisas são bem baratas. Participar de garage sales, seja na posição de comprador ou de vendedor, é parte da tradição e cultura americana e é bastante divertido (Nota do Tradutor).*