



## Q.I.

Matéria veiculada na "Revista NOVA" de junho/2003.  
Por ANGELA SENRA e DANIELA FOLLONI

### TRUNFO PROFISSIONAL DE FUTURO: ALTÍSSIMO [QI = QUEM INDICOU]

"O QI me ajudou a conseguir emprego"  
Foi durante um congresso da área de fitness, em março de 2002, que Adriana Raddi, de 31 anos, conheceu Marcos Tadeu, representante de um centro de emagrecimento no Brasil. Ela foi apresentada a ele por sua irmã, Daniela, que na época fazia assessoria de imprensa do evento. Adriana aproveitou a oportunidade para contar que era

formada em educação física e que adoraria trabalhar com nutrição. No mês seguinte, quando uma das unidades seria inaugurada e a dona do estabelecimento recrutava candidatas ao cargo de consultora nutricional, Marcos a indicou. Alguns dias depois, Adriana foi chamada para fazer a entrevista e passou. Ela acredita que, além do QI, o que pesou na contratação foi a experiência de professora na academia Fórmula. A faculdade de educação física também contribuiu, pois lá ela teve noções de nutrição. "Se meu currículo não fosse bom, eu não teria chances." Sua função como consultora é vender planos de emagrecimento e colar nos clientes para ver se estão fazendo o tratamento corretamente.

A famosa sigla, que antes era vista com maus olhos, como sinônimo de apadrinhamento, hoje é valorizada pelas empresas. Se você é competente e quer ser lembrada sempre que surgirem as melhores vagas, precisa ter uma forte rede de relacionamentos.

## Q.I.

=

## Quem Indicou

"Estou procurando uma moça com experiência para trabalhar na área de marketing. Você conhece alguém?" pergunta o gerente de recursos humanos de uma multinacional a uma ex-colega de faculdade, hoje diretora de marketing de outra corporação

"Deixe-me ver...Me lembrei! No último corte aqui, foi embora uma garota ótima. Anote o celular dela...", responde a executiva.

"Ótimo, vou convidá-la para participar da seleção", comemora o gerente. E eles desligam o telefone. Situações como essas são cada vez mais comuns nas empresas. Tanto é que uma pesquisa feita pela Lens & Minarelli Associados, consultoria especializada em aconselhamento de carreira, confirma:

hoje, 70% das recolocações acontecem por meio de indicação. Isso mesmo que você leu. O famoso QI tornou-se uma poderosa ferramenta na hora de escolher um novo funcionário. E quem não tem "quem indicou" corre o risco de ficar para escanteio. Já



sentiu isso na pele? Ficou revoltada? Então acalme-se. Não é só a filha do amigo do dono da empresa que terá uma chance a uma vaga. Você também pode usar e abusar dessa forma de seleção. Basta mexer seus pauzinhos. Não sabe como? NOVA da as coordenadas.

### **Mais Eficiente que Anúncio de Jornal**

Seu currículo, enviado pelo correio ou colocado num cadastro virtual, é só mais um no meio de milhares de outros. Já uma ótima referência é única. Aí está uma das maiores vantagens do QI. "Há muitos candidatos no mercado com as mesmas qualificações", diz José Augusto Minarelli, presidente da Lens. "É mais fácil e seguro seguir a indicação feita por uma pessoa de confiança. Trata-se de um filtro bastante eficaz", garante ele. Cláudia Falcão, diretora de RH da Natura, concorda: "Ninguém vai recomendar um profissional ruim para depois ter que carregar essa responsabilidade. Na maioria das vezes, ele tem grandes chances de ser adequado ao cargo". Outro fator que leva as empresas a adotar essa forma de seleção é a economia de tempo, especialmente quando se trata de uma vaga superdisputada. Sabe o que você ganha com isso? Mais rapidamente poderá ser contatada para uma entrevista. "Se colocarmos um anúncio nos classificados de emprego do jornal, chegarão tantos currículos que será impossível ler todos", admite Minarelli. Com a indicação, corta-se caminho. E os benefícios do QI também aparecem depois de o funcionário ser contratado. "Quem entra na organização graças à indicação de um conhecido também tem mais facilidades de entrosamento", afirma Luís Fernando Campedelli, diretor de RH da indústria química Monsanto. "No primeiro dia já vai almoçar com o amigo, não fica perdido. Isso ajuda muito na qualidade do relacionamento dentro da empresa", acredita ele.

### **A dança das referências**

Então quer dizer que se o seu ex-chefe escrever uma cartinha de recomendação dizendo que você é uma ótima funcionária e a anexar ao seu currículo suas chances de contratação aumentam? Pode até ajudar, mas não é bem assim que funciona a engrenagem do QI. A atitude esperta é conversar com funcionários das empresas nas quais tem interesse em trabalhar para saber as regras de cada uma delas e ver se há uma brecha para alguém indicá-la. A Volkswagen Taubaté, por exemplo, prefere buscar novos profissionais entre os parentes de seus empregados. E é até possível encontrar pessoas da mesma família trabalhando juntas sem problema algum. Curioso, não é? Antigamente, contratar familiares não era bom para a imagem da organização. Pois os valores mudaram bastante. Hoje, a Volks acredita que a medida aumenta a motivação da equipe. O passo seguinte é pedir a algum empregado da empresa na qual está de olho que encaminhe seu currículo. Na Monsanto. Onde a indicação já virou a principal forma de recrutamento e seleção, isso é prática comum. "Se um funcionário tem um conhecido que deseja trabalhar aqui, deve enviar a currículo dele para um dos consultores", afirma Campedelli. Assim que uma vaga é aberta, os resumos profissionais vão para o departamento que está fazendo a seleção. "Só quando esgotamos todas as possibilidades de referências internas é que procuramos um profissional no mercado", diz o diretor. A Natura, que também incentiva o empregado a sugerir candidatos, vai além: ela estuda criar uma premiação para quando a pessoa que ele recomendar for contratada. Atualmente, as indicações saem de uma bolsa de oportunidades que funciona internamente, na qual os funcionários dão o nome de conhecidos seus. Assim que surge uma vaga, a empresa busca os perfis adequados em seu cadastro e entre esses felizardos.



Foi assim, que Denise Alves, de 36 anos, virou gerente do grupo de produtos. Há um ano e meio, ela entregou seu currículo a uma amiga que já trabalhava na Natura, que o encaminhou ao RH. Para dar uma ajuda a mais, a amiga disse ao pessoal de marketing, área na qual ela iria trabalhar se fosse contratada, que a conhecia bem.

### **Apadrinhamento é coisa do passado**

Isso pode dar a sensação de que ter um bom QI significa estar com o emprego nas mãos. Não é verdade. As empresas aceitam, sim, indicações, se beneficiam delas, mas todo candidato precisa encarar um processo de seleção rigoroso. Essa etapa continua sendo a prova de fogo que decide quem é adequado à vaga oferecida e quem não é. "Nossos profissionais passam por uma longa triagem, que inclui entrevistas com os futuros possíveis chefes e dinâmicas de grupo", avisa Cláudia Falcão. "Queremos ser o mais transparente possível", garante ela. Na Monsanto, o filtro usado para barrar qualquer tentativa de apadrinhamento também é traduzido por essa regra de não permitir que ninguém atrepele os testes e as entrevistas. "Mesmo que tenha sido sugerido por alguém muito influente", afirma Campedelli. Como dá para perceber, QI se limita a ser um passaporte para você mostrar suas qualificações. "Não é possível manter na empresa alguém que não produz. Claro que há exceções por aí, mas é cada vez mais raro encontrar numa organização um funcionário incompetente, que passa o dia sem fazer nada, não traz resultados e mesmo assim não é demitido só por ser o queridinho de alguém", explica Minarelli.

### **O que eu faço para ser indicada?**

O melhor caminho é ter fama de profissional nota 10. Acredite: quanto mais gente souber que você é boa no que faz, mais portas vão se abrir. Assim, qualquer pessoa influente que a conheça não vai titubear em dizer seu nome sempre que solicitarem sugestões de profissionais competentes para um cargo. E há três maneiras bem eficientes de você conseguir isso:

1 – Invista em networking: "Você precisa ampliar sua rede de contatos dentro e fora da empresa", avisa Ricardo de Almeida Prado, presidente da Manager, consultoria de recursos humanos. Veja como: Circule por aí. Aceite convites para almoçar, participe de palestras e seminários relacionados com a sua área, esteja presente em eventos sociais da empresa, enfim, aproveite todas as oportunidades de conhecer cada vez mais pessoas. E não se esqueça nunca de levar seu cartão de visita aonde quer que vá. Resgate Contatos do Passado: Que tal ligar para aquele antigo chefe no dia do aniversário dele ou marcar um almoço com ex-colega de faculdade que trabalha em um empresa da mesma área que a sua? Agindo dessa forma, na hora do aperto você não ficará constrangida de ligar e dizer: "Oi tudo bem? Você pode me ajudar?" Engaje-se numa atividade alternativa Vale tudo: curso promovido pela empresa, trabalho voluntário, clubes virtuais... "Mude o olhar, busque formas criativas para ampliar seu rol de conhecimentos", explica Almeida Prado. O consultor conta que um cliente dele não conseguiu sobressair porque o chefe sempre o cerceava. Um dia, ele se deparou com um anúncio no quadro de avisos que solicitava voluntários para trabalhar numa auditoria de qualidade. Decidiu se inscrever no programa e só contou ao chefe depois de convocado. Resultado: fez novos e importantes relacionamentos dentro da organização e passou a ser conhecido por pessoas de todos os escalões.



2 – Mostre que é boa profissional: Agora que você já sabe como conhecer mais gente, está na hora de colocar em evidência seus pontos fortes. "Vivemos numa vitrine, todo mundo nos vê e nos avalia", diz Almeida Prado. Atitudes que vão ajudá-la a causar uma ótima impressão são: Seja pontual: Chegar no horário é sinal de que você sabe administrar o tempo, tem consideração com os outros, é responsável. Faça propaganda de si mesma: Mas sem se exhibir. Como? Aproveitando brechas. Quando alguém estiver combinado uma happy hour, diga que dependendo da data você não poderá comparecer, por está fazendo um curso de especialização ou é o dia da sua aula de espanhol. Capriche no visual: Esteja sempre impecável. Ou seja, com unhas feitas. Cabelo arrumado. Maquiagem leve. Roupa adequada a ocasião, sem chamar muita atenção. Ter boa aparência impressiona, você sabe disso.

3 – Qualifique-se mais ainda: Não adianta ser muito bem relacionado e fazer um ótimo marketing pessoal se não tiver competência. Já pensou que péssimo receber um empurrão e tanto e tropeçar na entrevista? Então, trate de: Aumentar seus conhecimentos. Dessa forma. Qualquer pessoa que saiba do seu bom currículo vai se sentir segura em indicá-la. Que tal começar a pós-graduação? Se estiver sem tempo, procure algum curso online. Caso não saiba falar inglês fluentemente aprenda correndo – é essencial para a sua carreira. Melhorar sua comunicação. Se você tiver participando, por exemplo, de um curso sobre como falar em público, fará muito mais bonito numa dinâmica de grupo. Além disso, quanto mais desenvoltura tiver, mais fácil será expor suas idéias de forma clara, seja numa reunião, seja num papo informal, e chamar a atenção daqueles que poderão vir a indicá-la para algo vantajoso algum dia. Atualizar-se é sempre bom saber das novidades da área em que você atua. Compre revistas especializadas, participe de workshops. Leia sempre revistas, jornais, livros... Vá ao cinema, teatro, exposições, viaje para o exterior, enfim, fique ligado em tudo o que está acontecendo no mundo. Ser bem informado conta pontos também.