

Em uma linda tarde de sábado, um grupo de tradutores e intérpretes se encontrou na área de convivência do Sesc 24 de Maio. Estávamos em um grande círculo, alguns mais tímidos, outros mais expansivos, mas todos ali com o objetivo de discutir o networking na área.

As coordenadoras do evento dividiram os participantes em quatro grupos para discutir temas relacionados ao networking e depois levar nossas conclusões ao grande círculo.

Foram apresentados para discussão os seguintes temas:

- O que é e qual a importância do networking?
- Com quem se faz networking?
- Quais as coisas mais negativas que ouvimos quando nos apresentamos como tradutores e intérpretes? Como reagir?
- O que fazer e o que não fazer.

O debate foi bastante produtivo. Lembro-me especificamente de alguns aspectos:

- O networking é feito online e offline.
- O networking offline pode ser feito a qualquer momento: numa consulta veterinária, em uma mesa de bar ou restaurante, no cabeleireiro, em visitas a clientes potenciais e, até mesmo, dando cartões para seus familiares divulgarem seus serviços.
- É importante ter um comportamento adequado, tanto online quanto offline, para não arranhar sua imagem profissional.
- Comparecer ao maior número possível de eventos da área para se tornar conhecido entre seus colegas.
- Uma dica muito boa: quando receber vários cartões em um evento, anotar no verso o nome do evento, data e, se possível, algo marcante sobre a pessoa para se lembrar dela depois.
- Agora a sugestão mais bacana que ouvi: uma colega nos contou sobre uma tradutora francesa da área de economia que destina um dia da sua semana de trabalho para visitar eventos da área; se o evento tiver sessão de perguntas e respostas, ela se apresenta como tradutora especializada em economia e faz uma pergunta inteligente e pertinente sobre o tema discutido (claro que para fazer a pergunta, ela se preparou anteriormente). Segundo o que nos foi relatado, é um processo tiro e queda para captar novos clientes diretos!
- O networking deve ser feito de maneira respeitosa, observando a disponibilidade, interesse e cultura do receptor do networking.
- JAMAIS implorar por trabalho para outro tradutor. Isso passa uma imagem de desespero e faz o receptor do pedido questionar a qualidade do trabalho de quem implora.
- JAMAIS implorar para que os tradutores com mais experiência disponibilizem seu portfólio de clientes. Esse é um segredo comercial que demanda investimento de tempo e dinheiro para ser atingido e que, por isso mesmo, não deve ser compartilhado.

Finalizamos com a conclusão do tema e com uma “teia” de contatos: cada um tinha trinta segundos para se apresentar e depois jogava o carretel de barbante para outro colega que deveria fazer o mesmo até todos terem se apresentado. No final, estávamos todos interconectados.

Em seguida, fizemos uma troca de cartões e o evento foi encerrado.

Alguns seguiram para a confeitaria do Anquier para saborear um café e bater papo!

Gostei muito de participar do evento que foi bem interativo. Acho que os barcamps são a oportunidade perfeita para socializar com colegas além de conhecer diferentes temas de grande importância na minha profissão.

Se você quiser saber mais sobre os Barcamps que acontecem em várias cidades do Brasil, acesse a seção [Relatos](#). Outra opção é pedir para participar do grupo [Barcamp de Tradutores e Intérpretes de São Paulo](#) no Facebook.