

# A ESTRATÉGIA DO QI DIGITAL

COMO DESVENDAR  
OS SEGREDOS DO MERCADO DE TRABALHO OCULTO  
E **CONSEGUIR OS MELHORES EMPREGOS**



VINICIUS NOGUEIRA

## Agradecimentos

Queria dedicar este trabalho de meses de pesquisa primeiramente a minha querida família, minha esposa Rose e minha bebê Nicole pelo amor demonstrado e paciência devido as horas de dedicação que este trabalho demandou, sempre me apoiando e me suportando em todos os momentos. Não conseguiria realizar isto sem vocês, amo-as demais!

Agradeço a Deus pela saúde e forças para manter o foco e perseverança sem as quais teria ficado pelo caminho como muitos.

E enfim, gostaria de dedicar este trabalho a você, querido leitor. Seja você um estudante, um profissional experiente, com uma carreira definida ou ainda em fase de transição, queria parabenizá-lo por este grande passo que está dando e que vai ajudar a escancarar as portas do mercado de trabalho.

Ao final deste livro, você aprenderá a como ter acesso as melhores vagas de emprego e conseqüentemente melhores salários, chegando antes mesmo da concorrência!

Você tem potencial, e pode ir muito longe na sua carreira. Se você mesmo não acreditasse nisso, não estaria investindo neste livro.

É hora de começar uma nova fase na sua vida profissional, que vai abrir seus olhos para horizontes nunca antes explorados, pode confiar.

Desejo todo o sucesso na sua carreira profissional

Cordialmente,

Vinicius Nogueira

Especialista em Carreira e Tecnologia

<http://carreiradeti.com.br>

**[ATENÇÃO]** Este é uma versão gratuita do livro, onde ofereço parte da estratégia de como “Construir uma Rede de Contatos Poderosa”, base para a aplicação da **Estratégia do QI Digital**. A versão completa do livro, com quase 300 páginas, poderá ser adquirida a partir do link a seguir: <http://carreiradeti.com.br/estrategia-qi-digital-lancamento/>

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<i>Por que as Empresas Valorizam o “QI” – Quem Indica</i>	12
<b>QI: Bom Negócio para quem Contrata e para quem Indica</b>	14
<b>Minha Primeira Experiência Negativa em Relação ao QI</b>	18
<b>O bom QI e o mau QI</b>	21
<b>O que fazer para Vencer a Concorrência pela Vaga contra quem tem QI?</b>	23
<b>A Primeira Vitória utilizando a Estratégia do QI Digital</b>	24
<b><i>A Ferramenta – A melhor de todas para Expandir seu QI</i></b>	28
<b>Construindo uma Rede de Contatos Poderosa</b>	<b>36</b>

## INTRODUÇÃO

Onde estão os empregos, alguém viu algum por aí? Isto é o que milhares de pessoas estão questionando nos blogs, fóruns, redes sociais, enfim, por toda a internet e fora dela.

As pessoas reclamam que mandam um currículo atrás do outro e nada. Nada de contato, de entrevista, de feedback depois da entrevista...

É fato que a crise econômica tem um peso importante nas estatísticas no que se refere ao desemprego, mas tem um outro lado importante a se considerar, e que impacta diretamente seu nível de empregabilidade.

Trata-se da falta sintonia entre três coisas:

O que a empresa quer do candidato



O que a empresa precisa para a vaga



O que o candidato tem para oferecer

Isto dá uma confusão absurda, pois você envia um currículo para uma vaga, que por sua vez exige muito mais qualificação do que o cargo demanda, seja porque a empresa não sabe exatamente do que precisa ou que faça isso para limitar a concorrência.

Garde bem isto: **limitar a concorrência**. Este na verdade é o maior dos motivos pelos quais as empresas exigem mais do que deveriam dos candidatos.

Isto ocorre devido a quantidade enorme de currículos que as empresas recebem para uma determinada vaga.

O pior é que isso não resolve muita coisa: as pessoas continuam enviando o currículo, ainda que não atenda o perfil da vaga como solicitado (mas voltaremos a isso um pouco mais tarde).

Neste cenário, todo mundo perde, tanto a empresa, que gasta dinheiro e tempo para tentar selecionar o melhor candidato entre milhares de currículos, quanto você, candidato, que perde seu precioso tempo e se estressa ao enviar currículo para vagas aparentemente dentro do seu perfil e *mesmo assim acaba não recebendo resposta alguma*.

Ou ainda quando recebe fica sabendo que seu nível de qualificação não é adequado (porque pedem um candidato para uma vaga de piloto de avião mas exigem alguém que tenha um currículo de astronauta).

E para completar tem a questão do salário, que não sai ileso dessa: a concorrência é tanta que a empresa as vezes se dá ao luxo de jogar o valor para baixo, contratando alguém que acha que vai resolver seu problema.

Porém, o que acaba ocorrendo é que o recém-contratado, sabendo que está subvalorizado, provavelmente estará procurando outro emprego em pouco tempo. E assim recomeça o ciclo perde-perde no mercado de trabalho.

Resumindo, a coisa parece estar muito feia para a maioria das pessoas que querem trocar de emprego

ou apenas voltar ao mercado de trabalho. O que sobra são frustrações, tristezas, sentimento de impotência e desesperança.

Mas, espere aí! Tem o outro lado dessa história...

Tem alguma coisa sobre esse negócio de falta de empregos no mercado de trabalho que não está certa, e acredito que você vai concordar comigo:

Veza por outra vemos a mídia falando sobre apagão de mão de obra qualificada no mercado de trabalho brasileiro, ou seja, falta de gente preparada no mercado de trabalho.

Setores da Saúde e Tecnologia da Informação são bons exemplos, só para citar dois deles.

A situação parece ser tão crítica que o Governo Brasileiro andou publicando leis recentemente no sentido de afrouxar regras de imigração e assim permitir a entrada de mais estrangeiros no Brasil.

A idéia é que esses trabalhadores estrangeiros ocupem muitos desses postos abertos no mercado de trabalho.

O argumento do Governo é de que o mercado interno não é capaz de abastecer as empresas com mão de obra qualificada no ritmo adequado, o que tem contribuído para emperrar o crescimento econômico.

Segundo pesquisa do [ManpowerGroup](#), uma das maiores consultorias de recrutamento de mão de



obra do mundo, o Brasil é um dos países onde as empresas tem mais dificuldade de preencher as posições de emprego, conforme mostra a imagem abaixo.



E não para por aí. Basta fazer uma busca simples pela internet, assistir aos jornais diários para ver uma ou outra notícia recente de algum setor da economia reclamando da falta de profissionais, que sobram vagas e que por isso os negócios não andam, etc.

Claro que dependendo do tamanho da crise econômica atual, você pode não ver notícias desse

tipo na mídia, mas dê uma olhadinha em muitos sites de vagas por aí e repare no número de vagas que continuam em aberto depois de semanas e mesmo meses de publicação.

Parece piada, não é? Principalmente levando-se em conta o número elevado de pessoas desempregadas, vítimas da grave e prolongada recessão econômica.

Isso nos remete a grande questão: como é possível ouvir que faltam tantos profissionais qualificados se eu mesmo conheço tanta gente experiente ainda desempregada, com dificuldade de arrumar um emprego descente?

**Alguém aí pode me explicar o que está acontecendo?**

Você vai agora entender qual **o mistério que está por trás de tudo isso.**

Vou começar explicando alguns conceitos fundamentais sobre o comportamento do mercado de trabalho para que você tenha um entendimento completo da situação e o MELHOR: saiba EXATAMENTE o que fazer para sair desse labirinto.

O que ocorre é que a população está procurando emprego num lugar (mercado de trabalho primário) e as empresas estão divulgando suas vagas em outro lugar (mercado de trabalho secundário). Confuso? Calma, lá, explico:

## **Mercado de Trabalho Primário**

Chamo de mercado de trabalho primário, o mercado de trabalho visível para a população em geral.

As vagas, neste caso, são publicadas (pagas ou gratuitas) em classificados, jornais online, balcões de anúncios, jornais impressos, instituições de apoio ao trabalhador em caráter governamental ou privado, além de outras mídias como rádio, televisão.

O problema desse mercado é que menos vagas são disponibilizadas para ele (acredite, e você vai entender o porque logo, logo...), além da concorrência ser maior.

## **Mercado de Trabalho Secundário (mercado do QI – Quem Indica)**

Chamo de mercado de trabalho secundário aquele mercado restrito somente a indicações.

*E esse mercado não somente é grande, mas também está escondido da maioria das pessoas em busca de emprego!*

Milhares de empregos são criados nesse mercado, muitas vagas são preenchidas em fração de horas, mas ainda milhares de outras permanecem abertas por falta do candidato ideal.

A grande escassez de candidatos que tem acesso a esse mercado faz com que as empresas comecem a

usar técnicas de incentivo agressivas a seus funcionários, dando a eles bônus (dinheiro, viagens e outros agrados) para indicar candidatos que sejam contratados, mas mesmo assim a quantidade de contratações é muito pequena devido a um problema óbvio: falta de indicações de qualidade.

**E a mina de ouro, para quem procura um novo emprego, está exatamente nesse mercado** (mercado de trabalho secundário) e é isso que vou lhe ensinar aqui: como entrar nele e explorar suas riquezas.

Vou lhe dar ferramentas, técnicas e estratégia para que você não apenas saiba explorar esse mercado restrito, mas também para ser reconhecido como um expert, uma autoridade na sua área de atuação perante esse mercado – e assim colher os dividendos.

Mas calma lá, temos outras perguntas importantes para responder antes de revelar sua mais nova estratégia.

Mas, afinal, por que é que as empresas, mesmo desesperadas para contratar, não procuram divulgar mais suas vagas no mercado primário, deixando aberto para todo o mundo ter acesso?

Vamos pensar juntos:

Quanto mais abrangência em divulgação suas vagas tiverem, maiores as chances de se encontrar um bom candidato, certo? Bem, não tão certo assim...

Calma, você vai entender a lógica por trás disso logo a seguir:

O problema está na relação custo-benefício. Anúncios em mídias de grande abrangência costumam ser caros e pouco efetivos pois o público que atingem é muito grande, mas também muito genérico.

As empresas cansaram de tomar esse caminho e perder tempo e dinheiro. Tempo porque, devido a abrangência do anúncio, tem suas caixas de email inundadas com dezenas, e mesmo centenas de currículos.

E o pior é que apenas uma fração de toda essa papelada digital corresponde a candidatos que estejam ao menos perto do perfil desejado.

A maioria é de currículos de pessoas otimistas e com boa vontade, que com muito pouca identificação com a vaga, enviam mesmo assim alimentando uma esperança que dificilmente se concretizará.

Se ele não receber resposta, ok, já esperava por isso, pois seu currículo não tinha muito a ver com a vaga mesmo.

Porém o prejuízo não fica somente do lado do candidato, que alimenta uma imagem de spammer:

O prejuízo também fica com a empresa que contrata e com os candidatos que realmente seriam interessantes para a vaga.

E onde você entra nesse esquema maluco?

Bem, a empresa, depois de analisar algumas dezenas ou centenas de candidatos, não consegue ainda chegar ao SEU currículo devido a falta de recursos (dinheiro, tempo, pessoal) para isso.

Seu currículo ficou perdido no palheiro de currículos não qualificados, passou batido pelos recrutadores.

Resultado: empresa insatisfeita por não ter achado alguém no perfil e você, dentro do perfil, continua desempregado ou num emprego que não o satisfaça plenamente.

Dado toda essa dificuldade, as empresas tinham que buscar alguma outra solução, e isto era uma questão de sobrevivência. E encontraram...

### **POR QUE AS EMPRESAS VALORIZAM O “QI” – QUEM INDICA**

O preenchimento de uma vaga de emprego por indicação (popularmente conhecido por QI, significando “Quem indica”) é algo que não tem nada de novo para nós, seja falando-se em Brasil ou em qualquer outro lugar do mundo.

Muitas vezes tachado de forma pejorativa, principalmente quando falamos em preenchimento de vagas, a verdade é que ele está sempre presente e nas situações mais corriqueiras, quer ver?

Começa em casa, desde a indicação de alguém para consertar algo, como encanamento, eletricidade, a indicação de uma empregada doméstica, um seguro ou mecânico para seu carro, operadora de celulares...

E você, quantas vezes se pegou lendo as opiniões de pessoas na internet antes de comprar um produto e sendo influenciadas por essas opiniões sem mesmo conhecê-las?

Pois é, esse é o poder da indicação. E isso mostra o quanto confiamos na opinião das pessoas, ainda que não sejam especialistas no assunto. Interessante, não?

Com o surgimento e popularização da internet, nada disso mudou, ou melhor, o QI se expandiu com a velocidade da rede mundial, se tornou digital, virtual.

Isto fez com que muitas vagas de empregos fossem preenchidas com mais rapidez e eficácia, mesmo em questão de horas, através de indicações.

Mas por que será que a contratação através de indicação é tão vantajosa para as empresas e mesmo profissionais em busca de emprego?

---

## QI: BOM NEGÓCIO PARA QUEM CONTRATA E PARA QUEM INDICA

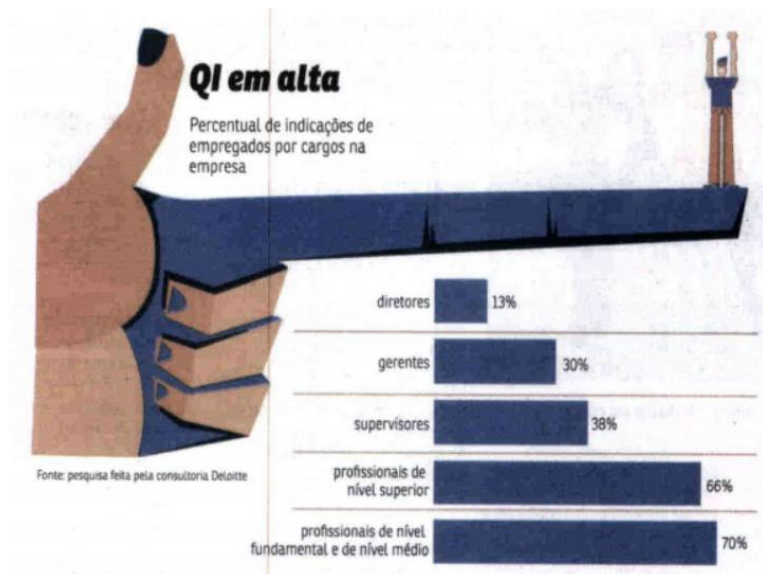
O QI evoluiu dramaticamente com o passar dos anos. O negócio ficou tão profissional que milhares de empresas pelo mundo afora e mesmo aqui no Brasil tem programas formais de incentivo a contratação por indicação, pagando bônus que vão de R\$250 a mais de R\$10.000!

A IBM, por exemplo, lançou um programa no passado chamado **Employee Referral Bonus Program** (ERBP), que premiava os funcionários com bônus que variavam de R\$1.000 a R\$3.000 por candidatos indicados que foram contratados no final do processo de seleção.

Artigo do [Correio Braziliense](#) apresenta uma pesquisa feita pela consultoria internacional Deloitte em 2012 que de 91 empresas pesquisadas, 70% delas utilizam indicações de funcionários para preencher suas vagas. E tem mais: o número de contratações por indicação, nessas empresas pesquisadas, superam as seleções por agências de emprego e recrutamento interno.

E a questão não afeta mais o alto escalão como muitos pensam, veja no gráfico a influência do QI nas contratações:





70% das indicações são direcionadas para pessoal com nível fundamental e médio!

Ou seja, nada de discriminação de classes por complexidade ou nível de responsabilidade da vaga, o QI está em todos os lugares, em todos os níveis!

Mas por que as empresas confiam tanto no QI?

Não que ele seja um método perfeito de contratação, mas alguns dados estatísticos têm provado por que ele tem sido cada vez mais explorado. Veja 3 motivos:

**1º O tempo de contratação cai de 20 para 7 dias nas empresas pesquisadas:** Mais pessoas trabalhando na contratação com a aderência dos funcionários motivados por bônus, o que reduz custos no processo de contratação;

**2º O índice de acerto costuma ser maior entre os candidatos indicados:** Os funcionários quando indicam alguém, em geral, têm noção da responsabilidade que carregam ao fazer isso.

Analisa se a pessoa tem o perfil da vaga e se alinha com a cultura da empresa, tudo isso para evitar gafe indicando alguém que venha dar problemas no futuro.

**3º 70% dos funcionários contratados por indicação permanecem na empresa após dois anos, segundo pesquisa da consultoria Mercer**

Por outro lado, conforme mencionado anteriormente, o processo convencional e obsoleto de recrutação no mercado primário tem se mostrado, além de caro, cada vez mais ineficiente, pois:

- Leva-se muito tempo para selecionar o candidato ideal para a vaga devido a enxurrada de currículos que chegam (maior parte fora do perfil), além de ser um processo caro em termos de custo/benefício;
- O pessoal de RH que é o canal de entrada desses currículos, muitas vezes não está em sintonia com as reais necessidades do departamento que vai receber o novo funcionário, fazendo exigências e concessões que atrapalham na escolha da pessoa certa, aumentando a rotatividade na empresa.

Outra pesquisa, esta feita pelo LinkedIn em 2016 e publicada pelo site **Época e Negócios**, mostra outro dado comprovando a importância do QI:

“Quem indicou?”

A pesquisa também mostra que as indicações de funcionários para preencher uma vaga na empresa têm ganhado importância. **60% dos entrevistados dizem que é através das indicações que eles realizam as contratações** - contra 48% no nível global. "Um número cada vez maior de empresas está começando a desenvolver fortes programas de indicação, uma vez que funcionários indicados são fáceis de contratar, têm melhor desempenho e permanecem por mais tempo nas empresas", analisa a pesquisa. Além disso, 50% dos recrutados brasileiros buscam em redes profissionais e mídias sociais e 37% em sites de terceiros ou empregos online.”

Portanto, tudo leva a crer que o tal do QI vai continuar sendo cada vez mais explorado, afinal tem muita gente ganhando nesse processo, como você viu nos dados acima.

E você, o que pode fazer diante dessa situação?

Será que não temos outra opção a não ser ficar apenas lamentando o fato de que perdemos aquela vaga simplesmente porque outra pessoa tem uma indicação de alguém na empresa que não temos?

**Você está ficando fora da festa por não ter QI, mas não se preocupe, fique comigo, vou lhe explicar como você vai quebrar essa barreira invisível e enfim ter acesso aos melhores empregos no mercado de trabalho.**

---

## MINHA PRIMEIRA EXPERIÊNCIA NEGATIVA EM RELAÇÃO AO QI

Era o ano de 2000. Eu estava no final de um curso de Processamento de Dados, como era chamado um dos cursos mais populares de Tecnologia da Informação naquela época.

Eu precisava urgentemente encontrar um trabalho melhor. Como um dos seis filhos de uma família pobre, não estava mais conseguindo pagar o curso técnico com o emprego atual e ainda ter que ajudar em casa.

Naquela época, estava prestando um serviço de consultor alocado num projeto na Companhia do Metrô de SP, mas infelizmente era um projeto temporário, cerca de 3 meses.

Uma das empresas, fornecedoras de computadores da companhia, estava expandindo seu quadro de pessoal e abriram uma vaga para a área técnica, então procurei saber sobre o perfil que estavam procurando para essa vaga.

E parecia tudo tão perfeito: estudei a descrição da vaga, cada detalhe e sorri de satisfação, pensando: “essa vaga é a minha cara, tenho o perfil exato, em sintonia com as necessidades dela, não tem porque não dar certo! ”

Então enviei meu currículo e aguardei.

Como trabalhava na montagem e manutenção de computadores entregues por essa grande empresa

privada do setor de Tecnologia, acreditava ter alguma chance de conseguir ser contratado.

Você sabe, chega aquela nova oportunidade de emprego que vai possibilitar que você dê um salto na sua carreira profissional e em seu nível de satisfação pessoal, melhor salário... precisava muito disso, pois como disse, ainda tinha que terminar de pagar o curso técnico pois já tinha parcelas em atraso, imagine o desespero e ansiedade...

Alguns dias depois, recebi o contato do pessoal de RH para uma entrevista.

Estava muito animado e sem pestanejar, marquei a entrevista para a primeira data e hora sugeridas pela empresa... afinal, você sabe, a gente não pode perder tempo nessas horas!

Fiz a entrevista e sai todo confiante, aguardando o próximo contato, mas estando ciente que haviam outras pessoas concorrendo para a mesma vaga.

E enfim chega o dia da empresa me ligar para dar o feedback: Me isolei em algum lugar após o telefone tocar para poder conversar com tranquilidade – e mesmo para extrapolar minha alegria, afinal estava praticamente tudo acertado segundo minhas expectativas alimentadas pelo desenrolar da entrevista, essa vaga era minha... o que mais poderia dar errado? – pensei.

Ok, respirei fundo, atendi a ligação. É o recrutador do outro lado da linha, como esperado:

- “Olá, aqui é o Fulano, da empresa X. Estou ligando para dar-lhe o feedback de nossa entrevista. Gostamos muito do seu perfil, mas infelizmente não poderemos prosseguir”.

“Os gestores acabaram decidindo pelo outro candidato, me desculpe. Guardaremos seu currículo para futuras oportunidades”.

Pronto! Senti aquilo como um balde de água fria em minha cabeça...

Como poderia isso ser possível? Não era justo! Lembro desse sentimento de tristeza, de derrota até hoje. Não foi fácil aquele dia, cheguei arrasado em casa.

Embora bem mais jovem na época, naquele dia nada disso importava, era como se aquela fosse a última chance de minha vida.

Tentando entender melhor o que aconteceu e descobri que o candidato contratado tinha um perfil menos alinhado ao que pedia a vaga, mas ele conhecia algumas pessoas do departamento que lhe deram um empurrãozinho. É o velho QI em ação...

E para mim, sobrou o que? Raiva, frustração, sentimento de incapacidade, enfim...

Não adianta gritar, ligar para a empresa para reclamar. Tinha que virar a página, mas também tinha que fazer alguma coisa para mudar minha história.

Quando pedia conselhos a pessoas mais velhas no mercado, simplesmente ouvia: “A vida é assim mesmo, o mercado de trabalho é injusto.

“Ou você tem alguém que te indique ou será sempre mais difícil, ainda que você seja um candidato mais preparado para a vaga...”

Está aí um bom motivo para você não ignorar o QI. Temos que entender as regras do jogo e utilizar as melhores táticas para sair vencedor, e é isso que vou mostrar para você no decorrer deste livro.

Claro, o QI é somente uma parte do problema. Não adianta uma pessoa ter uma estratégia de criação de QI surpreendente se ela não é capacitada tecnicamente para o trabalho que está buscando.

É esse infelizmente o lado ruim do QI, pois ele acaba sendo mal utilizado algumas vezes, levando empresas e negócios a serem prejudicados por causa de interesses puramente pessoais, mesquinhos de alguns funcionários, que forçam a barra para colocar uma pessoa indicada sem o perfil correto para a vaga.

---

## **O BOM QI E O MAU QI**

Sempre quando o candidato indicado com um perfil adequado é contratado para uma vaga, a empresa ganha em competitividade, pode crescer mais e conseqüentemente contratar mais. Este é o resultado do bom QI.



Esta é uma fórmula positiva:

QI (indicação por confiança) +

Competência = SUCESSO.



O contrário não ocorre quando alguém é contratado tão somente porque alguém indicou, ou seja, sem as qualidades técnicas e comportamentais necessárias para a função.

A situação pode até mesmo piorar, pois os colegas de trabalho logo descobrirão que a motivação da contratação não foi técnica ao observarem o baixo desempenho do recém-contratado (que muitas vezes nem se esforça muito, afinal foi indicado por alguém importante, sente-se protegido de alguma forma).

Rapidamente começam a boicotar o trabalho, levando a empresa toda para o buraco em pouco tempo.

Por isso, quanto mais as pessoas aprenderem a utilizar a estratégia correta para criar seu QI, melhor será, **pois estaremos ajudando a evitar que candidatos mal preparados para a vaga vençam em nosso lugar.**

Como você se sente quando alguém lhe indica um produto ou serviço que após adquiri-lo e utilizá-lo, percebeu que não deu os resultados esperados?



Essa frustração acontece da mesma forma nas empresas (neste caso o prejuízo costuma ser muito maior), mas traduzido em números negativos e conseqüentemente um ambiente pesado onde trabalhar. Nada agradável, como pode ver.

---

### **O QUE FAZER PARA VENCER A CONCORRÊNCIA PELA VAGA CONTRA QUEM TEM QI?**

Como você e milhões de pessoas no Brasil e no mundo, eu também já estava cansado de passar por essa situação e também me sentia constantemente decepcionado, desacreditado do mundo corporativo, desmotivado para continuar meus estudos, a progredir na carreira profissional.

Parecia que era tudo inútil, como enxugar gelo, como diz a expressão popular.

Não tinha como ignorar o poder do QI. Tive que me render e reconhecer que esse tal de QI poderia tanto ser bom como ruim, **e só dependeria de que lado ele estaria jogando: se no meu lado ou no do concorrente.**

Portanto estava decidido: já que não podia simplesmente lutar contra as armas do QI, iria me juntar a ele e entrar no jogo, fazendo uso das mesmas armas na batalha pelas melhores vagas no mercado de trabalho!

Desde aquela primeira e grande decepção na minha carreira profissional, comecei a pensar nesse tal de

QI e tentar entender se havia algo que eu podia fazer para ter essa rede de indicação e se igualar aos meus concorrentes nesse ponto. Se conseguisse isso, então só dependeria de meu perfil para conseguir a vaga.

Estudei o mercado para buscar as melhores ferramentas e técnicas e assim desenvolver uma estratégia afim de aplicá-las na criação e divulgação do meu perfil profissional de forma **convicente e poderosa**.

O intuito era criar uma rede de QI para virar o jogo e conseguir chegar lá e foi isso o que consegui com grande taxa de sucesso.

Devemos lutar com as mesmas armas do mercado. E é isso que quero ensinar a você nas páginas a seguir.

---

## **A PRIMEIRA VITÓRIA UTILIZANDO A ESTRATÉGIA DO QI DIGITAL**

Tenho uma má notícia e uma boa para você:

A má notícia é que dificilmente venceremos a concorrência por uma vaga de emprego contra uma pessoa que tem QI.

Como já disse, a menos que nosso concorrente esteja bem abaixo do nível de exigência do perfil da vaga (o que aumentaria um pouco as nossas chances), caso contrário, batalha perdida.

A boa notícia, no entanto, **é que podemos criar nosso próprio QI** para então concorrermos em pé de igualdade pela vaga.

O que poderia aparecer como diferencial (e que seria o correto num mundo ideal) seria o aspecto técnico e comportamental alinhado ao perfil da vaga.

Sim, isso é possível, e é o que você vai descobrir ao longo deste livro enquanto vai implementando o passo-a-passo descrito aqui.

Para exemplificar a você como isso é possível, vou compartilhar minha primeira vitória utilizando as técnicas de exploração do QI ao meu favor.

No ano seguinte a minha primeira decepção, em 2002, estava ainda a procura de um novo emprego na área e em vias de terminar meu curso técnico, ainda cheio de dívidas.

Nesse tempo, conheci alguém que é um grande amigo meu até hoje e que trabalhava numa pequena empresa de consultoria em informática.

Nos conhecemos na igreja e tocávamos juntos no conjunto musical de lá. Naquela época eu dava aula de conceitos bíblicos a um pequeno grupo e eu sempre levei a cabo minhas responsabilidades com muita seriedade, empenho e perseverança.

Foi quando um certo dia, após um tempo de observação de meu perfil (conforme ele mesmo confessou), ele achou que seria muito interessante

para a empresa me contratar como estagiário, então ele foi decidido falar com o seu chefe.

A confiança dele era tanta que insistiu com seu chefe em uma, duas, três oportunidades, quando finalmente ele disse: “Tudo bem, vamos dar uma chance para o rapaz, mas somente porque você indicou e fica insistindo. Peça para ele vir para uma entrevista”.

Depois disso, fui chamado para a entrevista e passei no teste técnico. **Importante destacar que a vaga não estava aberta oficialmente no mercado, era apenas uma necessidade conhecida internamente na empresa naquele momento** (vamos falar desse ponto depois, tem um grande segredo aí).

Trabalhei nessa empresa por 4 anos e tenho que dizer com alegria que foi uma trajetória de sucesso. Saí de lá em 2006, então no cargo de Coordenador de Suporte Técnico, partindo para uma outra empresa para ganhar o dobro do salário da época através de uma **outra indicação**.

Tenho muito a agradecer a esse meu amigo por tamanha confiança em minha capacidade, em meu perfil, pois isto me abriu uma porta muito importante e que ajudou a alavancar minha carreira profissional na área de Tecnologia da Informação.

E o QI faz isso, ele serve para abrir uma porta, mas não fará com que você passe por ela.

Essa parte do trabalho é de sua inteira responsabilidade. Você, no dia-a-dia na empresa é que deverá trabalhar para comprovar que o QI foi

utilizado de forma eficaz na sua situação, de forma que clientes, chefes e colegas de trabalho fiquem satisfeitos.

Mas isso foi só o começo. Foi apenas uma vitória de muitas ao longo de minha carreira profissional, sempre fazendo uso de técnicas de criação de QI para encontrar portas abertas, passando por elas através de minhas competências técnicas e comportamentais.

Mas ainda havia algumas dúvidas que ferviam na minha cabeça...

Como conhecer pessoas do seu nicho profissional e na empresa onde sonho em trabalhar para poder construir essa rede de QI?

Ao menos que você fosse apresentado por alguém a essas pessoas, era praticamente impossível.

Mas aí um grande evento na internet fez com que a forma de procurar empregos e se relacionar com profissionais de todos os setores da economia nunca mais fosse a mesma forma limitada e precária de antes...

Foi quando surgiu o LinkedIn em 2003, ganhando força a cada ano.

Em 2006, já com milhões de usuários, essa ferramenta me chamou a atenção, dado seu alcance e constante expansão entre empresas e profissionais de todas as profissões imagináveis.

Eu imaginava que num futuro próximo ela chegaria no Brasil e queria estar preparado.

Portanto, naquele ano corri para criar meu perfil e começar a me familiarizar com seus recursos e sonhar com suas possibilidades... E valeu a pena acreditar nisso...

## **A FERRAMENTA – A MELHOR DE TODAS PARA EXPANDIR SEU QI**

O LinkedIn é a ferramenta que vamos utilizar aqui para construir um perfil irresistível, uma rede de contatos poderosa e sua **estratégia de QI digital** para que você possa atingir seus objetivos profissionais.

Mas por que utilizar o LinkedIn?

O LinkedIn já tem cerca de 30 milhões de profissionais em todo o Brasil. Inclui-se aí profissionais, estudantes, aposentados, enfim, todos que tem objetivos profissionais a serem alcançados.

Acha bastante?

Mas como disse anteriormente, isso não começou do nada. O LinkedIn é uma empresa americana criada em 2003 e que já alcançou, no mundo todo, a marca de mais de 500 milhões de pessoas, sendo 200 milhões delas fora dos EUA.

Isto mostra o domínio mundial dessa ferramenta de networking profissional, o que não é pouco.

Essa conquista vem justamente da capacidade do LinkedIn de permitir criar **um currículo virtual totalmente dinâmico, vivo**, que se integra a outras redes sociais e permite a interação e troca de experiências através de grupos de profissionais, indivíduos e empresas.

Algo totalmente diferente daquele currículo estático, em papel, quase sempre desatualizado que guardamos em algum lugar no nosso computador e que vez por outra penamos para encontrá-lo quando precisamos.

Nesse novo conceito de currículo virtual, as pessoas vão adicionando experiência no seu currículo e vice-versa. Ou seja, o que era bom hoje estará um pouquinho melhor amanhã.

Mas tem ainda algo ainda mais importante a dizer sobre o LinkedIn antes de começarmos:

Segundo pesquisa com recrutadores no Brasil, 42% deles consideram o LinkedIn como a principal fonte de boas contratações. O crescimento da preferência do LinkedIn de um ano a outro foi de 26%.

Calma que tem mais ainda:

O Brasil hoje é o terceiro maior mercado do mundo para o LinkedIn, perdendo somente para os Estados Unidos e a Índia.

Motivos de sobra para estar nessa rede, não?

Esqueça a estrutura antiga que você utilizou até hoje. Talvez você já está no LinkedIn, mas apenas importou os dados do seu currículo físico, de papel, para lá.

Se fez isso, não se preocupe. Vou guiá-lo passo-a-passo no processo de otimização de um perfil que vai fazê-lo saltar aos olhos do mercado de trabalho. Está pronto para começar?

Em seguida, você vai aprender sobre o que é e como utilizar o que chamei de **Estratégia do QI Digital** para que possa concorrer a uma vaga sem diferenças no nível de indicação.

Se tiver que perder ou ganhar, que seja somente baseado estritamente no perfil profissional e nada mais.

Este livro vai ajudar você a criar uma rede de contatos poderosa que vai trabalhar para você na busca daquele emprego dos sonhos.

Existe um senso comum de que o fator que mais influi na contratação de um profissional é o tal do QI e é através do LinkedIn que vamos focar nisso juntos.

Veja o que você ainda vai aprender dentro de instantes:



## **1. Criando sua conta no LinkedIn em minutos**

Este é o primeiro passo na sua trajetória de criação do perfil irresistível no LinkedIn.

No mundo de hoje, o currículo tradicional está cada vez mais perdendo espaço e relevância, e como ele sempre foi tradicionalmente o principal cartão de visitas dos profissionais em busca de um novo emprego.

Muitas pessoas que dependem somente do currículo tradicional estão caindo no ostracismo e ficando fora do que melhor acontece no mercado de trabalho.

Portanto, está na hora de uma grande virada, se você ainda depende somente do currículo tradicional, comece por aqui.

Este capítulo segue um passo-a-passo bastante detalhado e com imagens mostrando exatamente como fazer para você começar com o pé direito na maior rede de profissionais do mundo.

E o que é melhor, você não gastará mais do que alguns minutos para isto!

Fique à vontade para pular esta etapa caso já tenha seu perfil criado.

## **2. Criando seu currículo vivo e dinâmico na Internet**

É fácil e grátis criar uma conta no LinkedIn. E é por isso mesmo todo mundo está fazendo.

O que é bom, pois essa facilidade garante a popularização dessa ferramenta tão valiosa para o sucesso profissional, permitindo que eu e você tenhamos cada vez mais pessoas para adicionar na nossa rede.

Isto aumentam as chances de bons negócios ou ainda de encontramos uma boa oportunidade de emprego.

Mas entre criar um perfil e preenchê-lo como um currículo estático, gelado ou criar um currículo virtual vivo e dinâmico, integrado nas redes sociais e que chama a atenção dos recrutadores, bem, aí são duas coisas muito diferentes.

E é exatamente a segunda opção que vou lhe ensinar aqui:

**Como criar seu currículo virtual na internet, um perfil irresistível e otimizado com as melhores dicas de especialistas em recrutamento, RH e mídias sociais do Brasil e do mundo.**

### **3. Criando uma rede de contatos poderosa**

Depois de turbinar seu currículo virtual com as melhores práticas e dicas do capítulo anterior, vamos seguir nossa evolução natural partindo para a

construção de sua rede de contatos, que é o maior ativo que o LinkedIn pode lhe oferecer.

A mina de ouro está nos seus contatos e nos contatos de seus contatos, por isso é que vamos trabalhar juntos bastante nesta etapa.

E não será apenas uma rede qualquer de contatos (que é o que a maioria das pessoas que estão no LinkedIn já tem), mas uma que está alinhada com sua história profissional.

Essa rede deve ser customizada as suas necessidades profissionais do momento para que lhe traga resultados reais e positivos na sua carreira, como um emprego ou projeto novo, reconhecimento na sua profissão e expertise ou o fechamento de algum negócio.

#### **4. Construindo sua autoridade da rede**

Ok, você construiu sua rede de contatos no capítulo anterior (ou melhor, estabeleceu seus fundamentos, pois a construção em si é um processo contínuo e você verá como fazer isso).

Uma boa reputação online é uma característica essencial de todo o profissional que tem uma rede de contatos poderosa, que dá resultados. Sem essa reputação, sua rede está fadada ao fracasso e vale dizer, portas de emprego serão fechadas (ou

deixarão de ser abertas) por consequência disso. Portanto, isto é muito sério.

Neste capítulo, vamos trabalhar a construção de sua reputação online, profissionalmente falando. Vou lhe dar as ferramentas e técnicas para você apresentar um perfil de respeito na rede.

Qual imagem você quer que as pessoas tenham a seu respeito quando pensam em você? Um expert na sua profissão, altamente confiável e competente ou alguém apenas medíocre, ou seja, que fica na média?

Lembre-se que tão importante quanto ser um excelente profissional **é saber mostrar essa nossa competência ao mundo**.

Disso depende o reconhecimento e sucesso na sua carreira profissional e é exatamente isso que vamos fazer.

## **5. Aplicando a Estratégia do QI Digital**

Aqui é onde vamos fechar com chave de ouro. Trata-se do coração deste livro.

Vou trabalhar com você tudo o que aprendemos e aplicamos nos tópicos anteriores para que você saiba como utilizar cada técnica na hora certa na busca e obtenção dos seus objetivos profissionais, seja ele o primeiro emprego, a troca de emprego por outro melhor ou mesmo uma parceria de negócios.

Você vai construir sua rede de QI rumo a seu objetivo profissional, que vai abrir-lhe um mundo de possibilidades até então escondidas de você (embora estivessem próximas o tempo todo).

Você dará um grande passo a frente da concorrência, pode acreditar.

É importante você entender que a abordagem que vou lhe apresentar pode ser aplicada para qualquer objetivo profissional imaginável, independente inclusive de localização geográfica (obrigado, internet!).

## CONSTRUINDO UMA REDE DE CONTATOS PODEROSA



Na primeira parte deste guia, você criou seu perfil.

Em seguida, na segunda etapa, completou seu perfil com as informações mais importantes e, diga-se de passagem, utilizando as dicas mais atuais de otimização do LinkedIn na opinião de especialistas de recursos humanos e recrutadores.

Agora vamos avançar na etapa mais importante deste guia: criação do maior ativo que o LinkedIn pode lhe proporcionar: **A criação de uma rede de contatos!**

Os relacionamentos profissionais são a razão dessa ferramenta. Se não criarmos e mantermos essas

relações, de nada adianta investir nosso tempo nela.  
Seu perfil estará morto.

São essas relações que vão abrir as portas para os  
melhores empregos do mercado.

Pronto para começar?

## 1. Aumente suas conexões através de seus contatos de e-mail

Utilize a função do LinkedIn de integração com provedores de e-mail como Yahoo, Gmail, Outlook (Hotmail) para expandir sua rede de contatos.

Para isso, clique na opção “Minha rede” no menu superior. Aparecerá a imagem abaixo no canto esquerdo da tela:

2.684

Suas conexões

[Visualizar tudo](#)





Você tem contatos que ainda não adicionou à sua rede

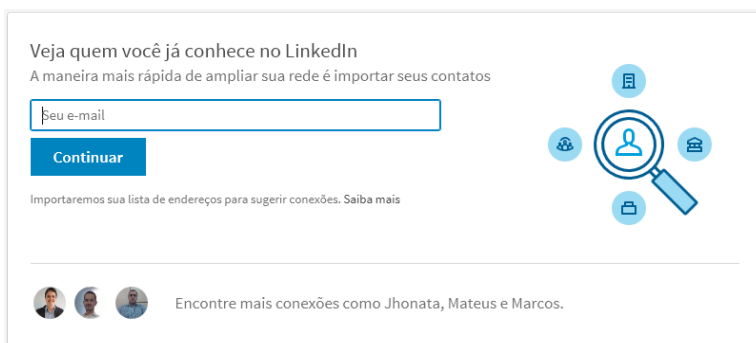
Conecte-se e amplie a sua rede

[Comece já](#)

[Mais opções](#)



Clique em “Mais opções”, como mostrado na imagem acima. Na tela que se abrirá, digite seu endereço de email e clique no botão “Continuar”:



Veja quem você já conhece no LinkedIn  
A maneira mais rápida de ampliar sua rede é importar seus contatos

**Continuar**

Importaremos sua lista de endereços para sugerir conexões. Saiba mais

Encontre mais conexões como Jhonata, Mateus e Marcos.

Depois basta seguir as instruções na tela do seu email que deverá abrir. Será solicitado seu e-mail e senha a fim de que o LinkedIn possa ser autorizado a acessá-lo para buscar em seus contatos, as pessoas que já tem uma conta no LinkedIn.

Você pode escolher com quais pessoas deseja se relacionar clicando individualmente na caixa de marcação ao lado de seus nomes e em seguida clicar em enviar.

Na imagem abaixo, perceba o ícone de notificações com um número sobre ele (em vermelho). Isto indica o número de pessoas que enviaram convites de pedidos de conexão e notificações de pessoas que aceitaram você:



Para cada mensagem, você vai ter a opção de aceitar e ignorar. Caso ignore ou deixe a mensagem em sua caixa sem tomar nenhuma ação, o efeito será o mesmo, a pessoa não receberá nenhuma mensagem de retorno.

Esta é a forma mais simples, rápida e segura de criar uma rede de contatos do zero, afinal, em teoria, os contatos do seu e-mail são na maioria pessoas com as quais você se relacionou em algum momento no passado ou contatos atuais.

## **2. O LinkedIn sugere amigos para você!**

Essa é uma das maiores recompensas de se ter um perfil completo no LinkedIn.

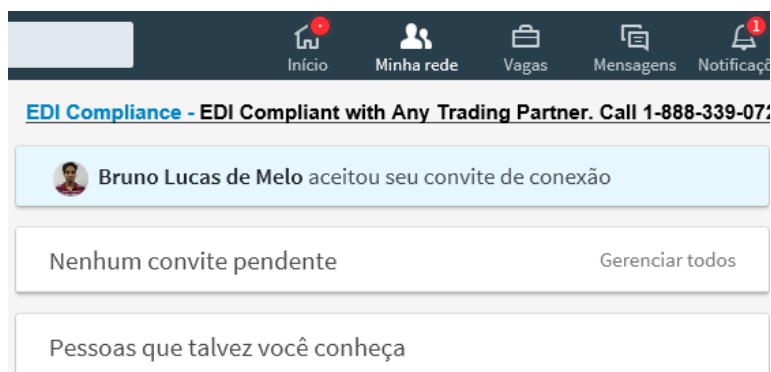
Quanto mais informação você dá para ele, mais ele busca na base de dados as pessoas com as quais você pode ter se relacionado no passado para sugerir como conexão.

Imagine as pessoas que estudaram com você no colégio, faculdade, cursos de especialização, empregos antigos... muitas que você nem se

lembrava mais e que perdeu o contato há muito tempo, agora poderão estar ao alcance de um clique para adicioná-las a sua rede e retomar o relacionamento.

Basta clicar no link abaixo do nome, chamado conectar automaticamente será enviada uma notificação para a pessoa.

Veja imagem abaixo, clicando no ícone “Minha rede”, a seção “Pessoas que talvez você conheça”. Você verá abaixo uma lista de conexões que o LinkedIn sugere para você:



### 3. Busque por contatos através da caixa de busca

Na verdade, você pode buscar muito mais do que contatos, como pode perceber abaixo. Se tiver o

nome completo do colega, vale a tentativa. Clique na caixa de pesquisa como mostrado abaixo e dê enter:



Aparecerá uma tela de pesquisa mais avançada, onde você poderá buscar especificamente por pessoas, vagas, empresas, grupos e instituições de ensino.

Além disso aparecerá o resultado da pesquisa, onde você poderá clicar na opção de “Conectar” ou “Envie um InMail” (falaremos sobre InMail depois):



O LinkedIn ainda sugere conexões em comum com a pessoa que você buscou. Isto costuma ajudar muito no sentido de facilitar com que seu pedido seja aceito.

#### 4. Busque contatos pela busca avançada

Trouxe uma quantidade muito grande de pessoas com nomes parecidos em sua pesquisa?

Pode filtrar mais ainda. Na mesma tela, do lado direito, você vai ver os filtros a seguir:

Filtrar pessoas por

Conexões 

1º     2º     3º e +

---

Palavras-chave 

---

Localidades 

---

Empresas atuais 

---

Empresas anteriores 

---

Setores 

---

Idioma do perfil 

---

Interesse em organizações sem fins lucrativos 

---

Instituições de ensino 

---

Ao clicar na seta para baixo em cada um deles, você poderá marcar várias opções avançadas e preencher vários campos para filtrar ao máximo os resultados de sua pesquisa. Você ainda pode filtrar por níveis de conexão. Explore à vontade!

## **5. Personalize seus convites antes enviar para as pessoas**

O LinkedIn tem aquela mensagem padrão que é enviada automaticamente para a pessoa com quem você pretende se conectar.

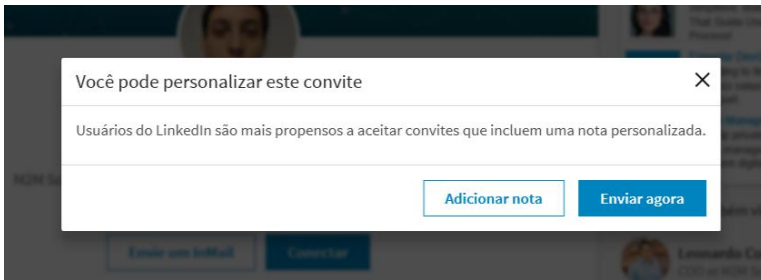
Mas como pode-se imaginar, dada a impessoalidade dessa mensagem, você corre riscos de ser reconhecido como SPAM por quem a recebe.

Aí que está o perigo: corremos o risco de ser banidos do LinkedIn se formos sinalizados muitas vezes como SPAM.

Quando personalizamos uma mensagem que lembre a pessoa de algo sobre você ou contendo uma proposta específica para ela, com seu nome e outras informações relevantes, suas chances aumentam em muito para que ela aceite seu convite.

Não corra o risco devido a pressa. Caso não tenha tempo de enviar uma mensagem customizada hoje, perca mais um dia para isso, vai valer a pena!

Para enviar uma mensagem customizada no convite de conexão, clique no perfil da pessoa. Na página do perfil, clique no botão “Conectar” e aparecerá a tela abaixo:



Basta clicar em “Adicionar nota” e customizar a mensagem antes de enviar.

## **6. Mantenha suas atualizações de status relevante para suas conexões**

Tem gente postando no LinkedIn sobre futebol, política, celebridades e vários outros assuntos que podem não ser relevante para a sua audiência.

Não caia na mesma armadilha. Quando fazemos isso sem o devido cuidado, passamos, com o decorrer do tempo a ser ignorados por nossas conexões por sermos considerados desinteressantes, irrelevantes.

O problema é que, quando formos passar uma mensagem mais séria, desejando que outros leiam, também não seremos vistos pois nossas conexões já estarão cegas para o que postamos.

A consequência pode ser mais séria: você pode até mesmo ser bloqueado ou excluído das redes de suas conexões.

Portanto, antes de fazer postagens, sempre se pergunte sobre o valor que elas poderiam agregar para os contatos em sua rede.

### **7. Tenha os recrutadores em sua rede em primeiro nível de conexão**

**Essa dica é quentíssima:** Recebeu um contato de algum recrutador? Percebeu que algum potencial empregador ou recrutador viu seu perfil nos últimos dias?

Envie-lhe um convite para aceitá-lo em sua rede!

Dessa forma você poderá ser encontrado mais facilmente por eles quando buscarem um candidato com o seu perfil, uma vez que tem conexão em primeiro grau com eles.

Além do mais, quando eles publicarem uma vaga no LinkedIn que tenha seu perfil, você ficará sabendo mais rapidamente uma vez que as atualizações deles provavelmente aparecerão no seu feed de notícias.

### **8. Não aceite automaticamente todos os convites para conexão**



Este é um assunto polêmico: Devemos ou não aceitar todos os tipos de pessoas que nos pedem para adicioná-las a nossa rede, independente do perfil delas?

Eu digo que depende: Se você tem centenas de amigos na sua rede, comece a ser mais crítico em seus critérios antes de aceitar uma nova amizade no LinkedIn.

Invista alguns momentos para analisar os pedidos de conexão e pensar o que pode e o que não pode agregar para ambas as partes.

Você não vai querer inflar seu feed de atualizações com coisas que não lhe interessa somente para aumentar a quantidade de pessoas na sua rede.

Outro ponto importante a considerar é que se você tiver uma rede muito diversificada, vai ser cada vez mais difícil publicar conteúdo que tenha uma boa aceitação. Para muitos será desinteressante, fazendo com que você comece a perder conexões.

Lembre-se de que você não é obrigado a aceitar todos os convites de conexões que recebe, e quando ignorar alguém, a pessoa em questão não receberá nenhuma notificação.

Simplesmente vai parecer como se ela nunca tivesse recebido o convite.

## **9. Tenha ao menos 50 conexões na sua rede**

Estabeleça isso como um ponto de partida. Mais conexões significa mais chances de empregos e negócios no mundo digital e físico.

Além do mais, este é um pré-requisito para aqueles que almejam ter um perfil reconhecido como completo no LinkedIn (falamos disso anteriormente).

Se você tiver muito pouca gente em sua rede, talvez isto possa dar a ideia para o recrutador de que você não gosta ou não lida bem com Tecnologia ou ainda que não gosta de interagir nas redes sociais.

Importante lembrar de que no mundo de hoje, conhecimento da internet não é obrigação somente de quem trabalha com Informática.

Estar na rede mundial hoje é um requisito básico de todo profissional que quer se manter atualizado em seu domínio, portanto, expanda sua rede.

Se você é um profissional recém-formado, tem pouca ou nenhuma experiência no mercado de trabalho, comece por adicionar amigos, parentes e colegas de escola.

A construção de uma boa rede profissional não acontece do dia para a noite, não evite a ansiedade.

## **10. Mas cuidado para não ser considerado como quem somente envia SPAM pelo LinkedIn**

Caso você seja muito rejeitado nos convites devido as pessoas não lhe conhecerem, isto pode significar que você está fazendo SPAM na rede.

O LinkedIn, como a gente, também odeia isso e pode tomar atitudes punitivas quanto a seu perfil, então cuidado ao enviar convites para desconhecidos. Não abuse desse recurso.

Uma forma que ajuda a diminuir bastante a chance de ser classificado como SPAM é enviar uma mensagem personalizada, principalmente para as pessoas que não o conhece pessoalmente.

## **11. Aumente seu número de conexões de forma proativa**

Não espere simplesmente que lhe encontrem no LinkedIn através de buscas. Vá atrás das conexões.

Como? Uma dica de ouro é entrar no perfil dos amigos de seus amigos e parar por alguns minutos para dar uma olhada.

Talvez tenham pessoas que você conheça no perfil de seu amigo e que valha a pena enviar o convite.

De repente você vai topa com algumas pessoas que conhece e que seria útil ter em sua rede. Não custa nada tentar.

Caso tenha pessoas que por motivos profissionais lhe interesse bastante, mas que você não conheça, peça para seu amigo apresentar você a ele(a).

Outra dica interessante é enviar um convite no LinkedIn para as pessoas que acabou de conhecer. Como você está fresco na mente delas, estarão mais propensas a aceitarem seu convite.

Nas interações do seu trabalho, com outros funcionários, fornecedores e parceiros de negócios, por exemplo, os resultados são mais positivos nesse sentido. Sem dúvida é um bom ponto de partida.

## **12. Ter muitas conexões é bom?**

Depende. Como você interage com suas conexões, a qualidade dessas conexões são aspectos mais importante que quantidade.

Entenda-se por qualidade das conexões, a importância para seu desenvolvimento profissional que elas podem significar para você.

Claro, nem sempre teremos pessoas que possam agregar valor à nossa carreira profissional, mas uma medida interessante seria pelo menos ter a maioria dos contatos por interesse profissional.

Se os números estiverem invertidos, isto é, se você tiver mais pessoas que não interessam profissionalmente, então sua rede está ficando mais para Facebook do que LinkedIn.

Seu feed de notícias pode ficar poluído com atualizações desinteressantes, impedindo-o de curtir o que mais importa para sua carreira profissional.

### **13. Cadastre-se em grupos relevantes para o seu perfil profissional**

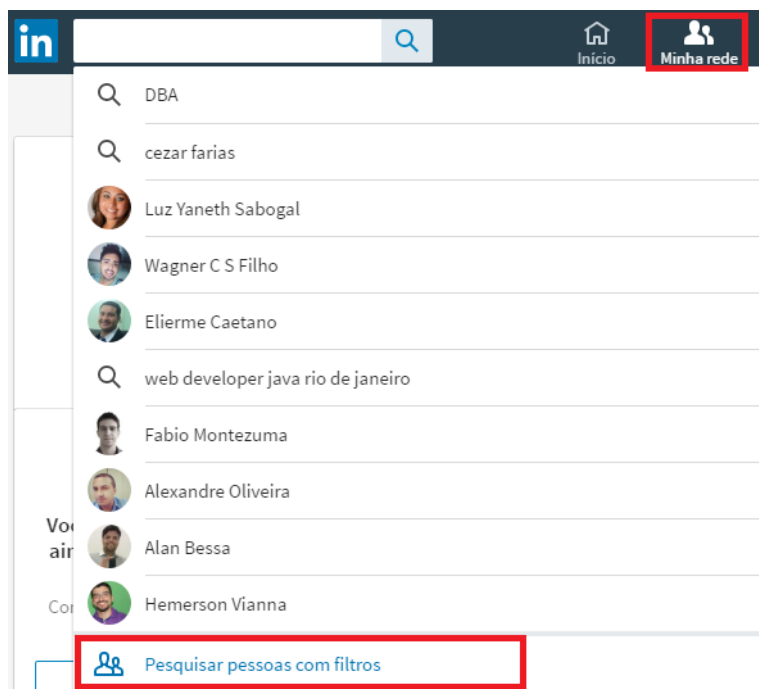
O LinkedIn tem dois tipos de grupos: restritos e públicos. Nos públicos basta somente se cadastrar e pronto, já passará a ter acesso aos recursos desses grupos.

Quanto aos restritos, existem regras quanto a aceitação e seu perfil passará por uma análise do moderador antes de ser aceito.

Um exemplo de regra seria a exigência de ser empregado da mesma empresa das pessoas do grupo para ser aceito.

Para buscar um grupo e se cadastrar, basta pesquisar por palavra-chave na caixa de buscas na página principal de seu perfil.

Clique no ícone “Minha rede” e em seguida no ícone de lupa do campo de busca como indicado abaixo. Você verá a opção “Pesquisar pessoas com filtros”; clique nela. Se você apenas clicar no ícone da lupa, o efeito é o mesmo:



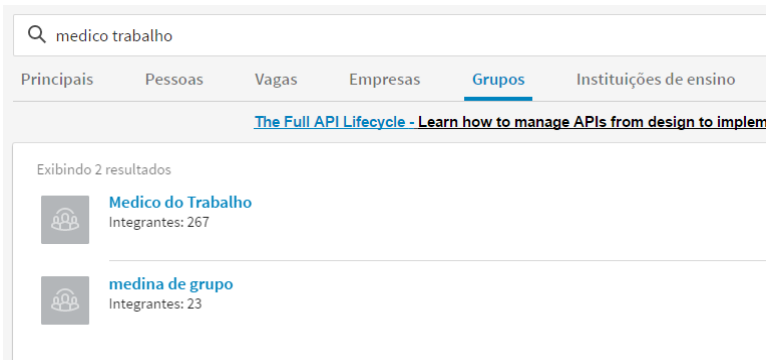
Na tela de busca que aparece, digite a palavra chave desejada. Quando falamos em palavra-chave

queremos dizer a palavra que melhor identifica o objeto de sua pesquisa.

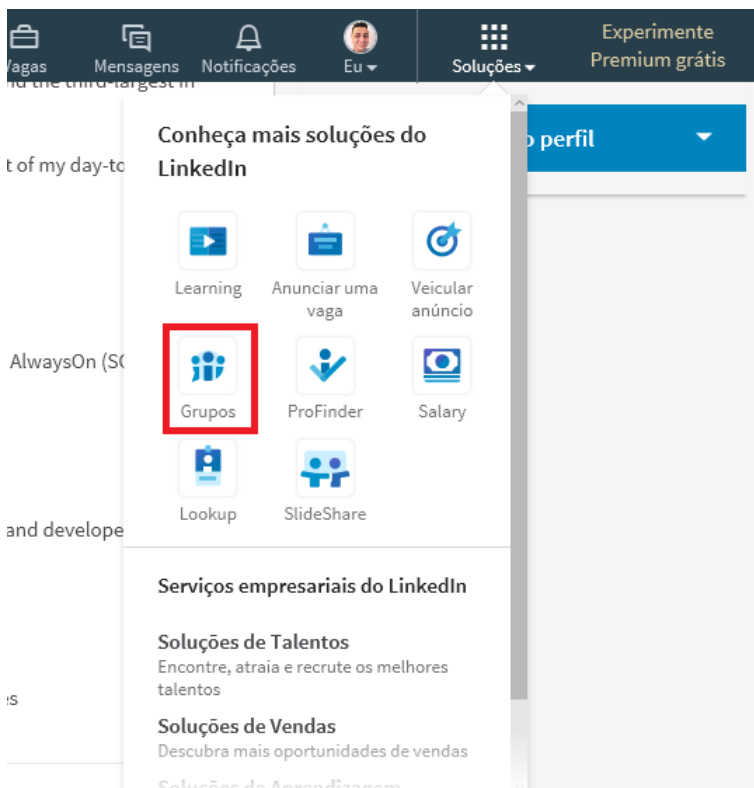
Por exemplo, se você é médico do trabalho, seria mais interessante utilizar como palavra-chave **medico trabalho** (uma dica é evitar usar acentuação nas palavras-chaves durante a busca) ao invés de somente **médico**. Veja o exemplo abaixo:



A medida em que você digita, o LinkedIn vai sugerindo alguns resultados para você. Se você somente der enter e clicar no filtro “grupos” como destacado abaixo, aparecerão os seguintes resultados:



Você pode ainda chegar na tela de gerenciamento de grupos pelo caminho abaixo:





Uma busca somente com a palavra-chave médico resultaria em muito mais grupos que poderiam não atender seus objetivos, como grupos de médicos clínicos gerais, ortopedistas, equipamentos médicos, etc.

A dica de ouro aqui é fazer a busca de grupos relevantes e cadastrar-se, mas cuidado! Não se cadastre em grupos demais, pois isso também pode atrapalhar no gerenciamento deles.

*Em quantos grupos devo me cadastrar?*

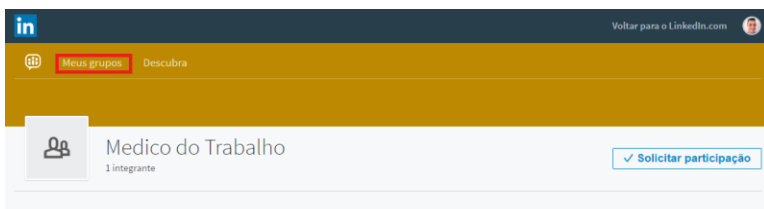
Uma quantidade ideal de grupos é aquela em que você é capaz de ler suas notícias e interagir com as pessoas do grupo. Se você sente que não consegue mais fazer isso, não se cadastre em mais grupos.

Outro detalhe é que alguns grupos se reservam o direito de descadastrarem sem aviso prévio os membros inativos, portanto evite passar a impressão de pessoas passivas, que somente querem consumir as informações.

Outro motivo para não se cadastrar em muitos grupos, uma vez que você não terá tempo suficiente de interagir com eles.

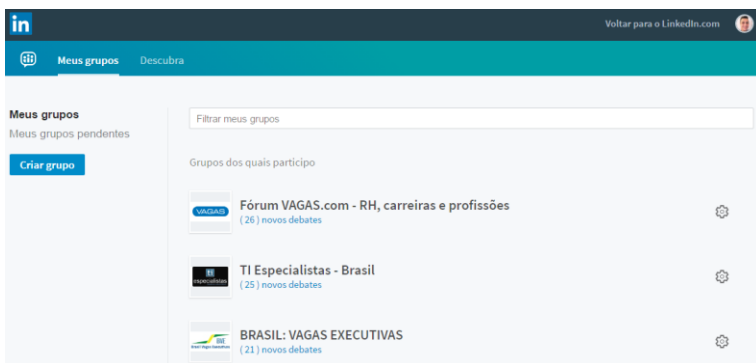
Veja como cadastrar num grupo e gerenciar seus grupos existentes:

Ao clicar num dos grupos, você será levado a tela de gerenciamento de grupos:

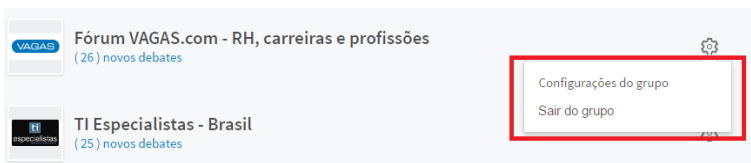


Aqui, você pode ver a descrição do grupo e “Solicitar participação” clicando no botão como mostrado acima.

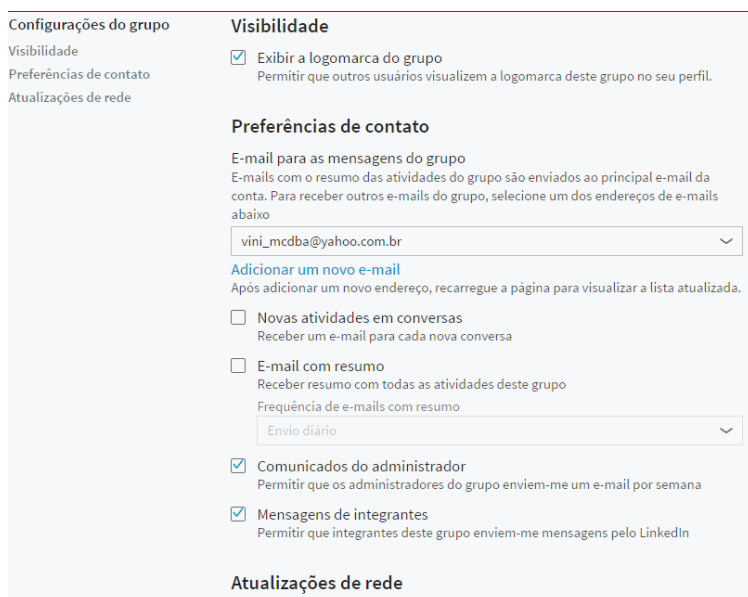
Ao clicar na opção de menu “Meus grupos”, você poderá gerenciar os grupos dos quais participa e mesmo criar algum grupo se desejar (falaremos mais sobre isso):



Ao clicar no ícone de engrenagem ao lado do grupo, como mostrado na imagem abaixo:



Você terá a opção de sair ou mudar as configurações específicas daquele grupo (preferências de contatos, frequência de emails, etc), como mostrado na tela abaixo:



Talvez seja interessante customizar essas opções caso esteja recebendo muitos emails, podendo restringir a frequência e tipos de mensagens (mensagem individual ou resumo).

## **14. Analise o grupo antes de se cadastrar**

Como você vai constatar, existem milhões de grupos no LinkedIn para virtualmente todos os gostos e perfis.

Tenha certeza de entrar num grupo que vai realmente agregar valor para sua carreira profissional.

Por que: caso entre em muitos grupos, você estará recebendo igualmente muitas atualizações desses grupos, o que deixará mais difícil sua tarefa de gerenciar seu feed de notícias e mais fácil para perder uma atualização importante no meio de tanta coisa que vai aparecer nas notícias.

Analise seus objetivos e os do grupo para compreender se realmente é importante para você participar dele ou não.

A quantidade de participantes no grupo dá uma ideia de sua popularidade e relevância também.

## **15. Siga pessoas e empresas**

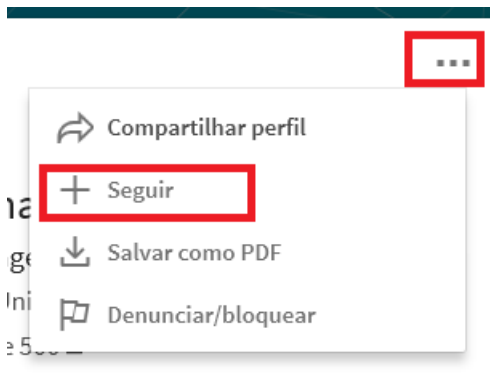
O LinkedIn, inspirado no Twitter, lançou a função **“Seguir”** já há alguns anos.

Você pode agora seguir aqueles gurus interessantes para o seu desenvolvimento profissional,

recrutadores, gestores e pessoas-chave de empresas que deseja trabalhar ou mesmo empresas para ficar por dentro do lançamento de produtos, vagas, etc.

Para isto basta buscar a conexão desejada no campo de busca. Ao clicar no perfil da pessoa ou instituição, você verá o botão (...) como mostrado na imagem abaixo. Ao clicar nele, aparecerá algumas opções, entre elas, "Seguir".

Basta clicar nela, desta forma mesmo que a pessoa não esteja na sua rede, ainda assim poderá ser possível seguir suas atualizações (a não ser que ela tenha configurado seu perfil de forma mais restritiva):



A partir deste momento, tudo o que ela postar será visível para você em seu feed de notícias.

Muitas pessoas postam artigos e notícias relevantes além de vagas de emprego que acabam chegando primeiro para o LinkedIn (neste caso direto para seu

feed de notícias) do que para outras mídias na internet. Ou seja, você acaba saindo na frente.

## **16. Gerencie suas recomendações no LinkedIn**

Se você está em fase de transição de carreira, algumas habilidades endossadas no passado podem não ser mais interessante para você.

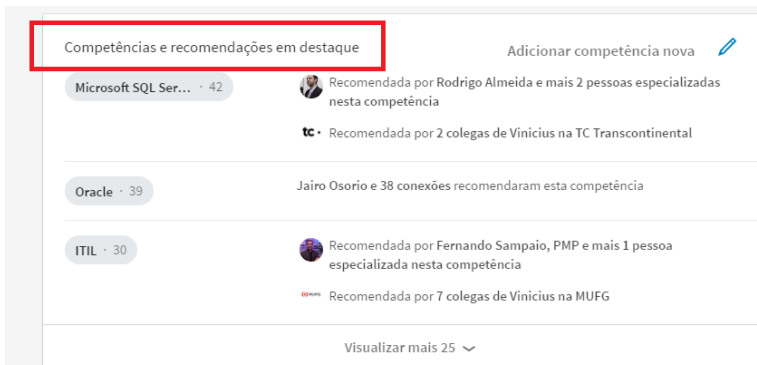
Talvez tenha que editar removendo as que não mais importam para a nova fase de sua carreira profissional.

### **Como fazer isso:**

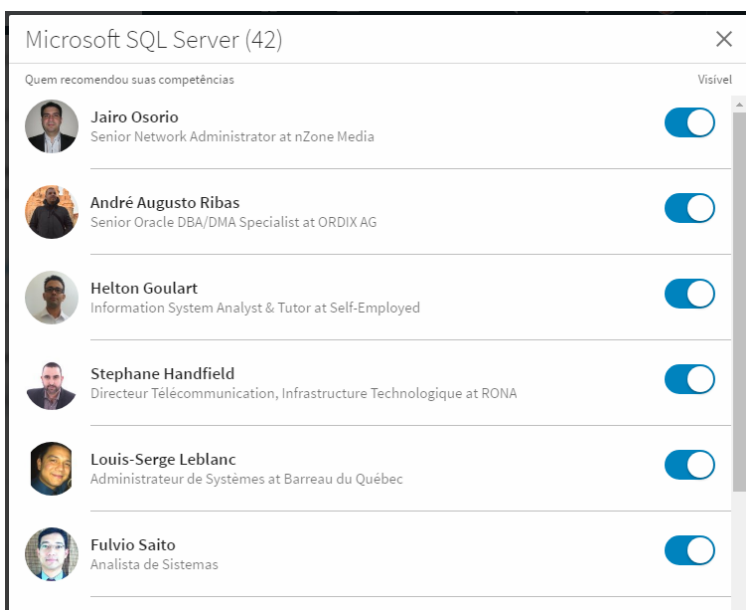
Na edição do seu perfil, vá até a seção **Competências e recomendações**.

Em seguida você poderá simplesmente arrastar as competências ordenando-as de forma que faça mais sentido para o momento atual da sua carreira ou ainda excluir competências que não atendam esse objetivo.

Veja a imagem abaixo:



Ao clicar na competência em negrito do lado direito da imagem, aparecerá a janela abaixo:



Como você pode ver, basta clicar no botão de desligar em cada uma das recomendações se desejar remover uma ou mais delas.

Ao clicar no link “Visualizar mais 25” da imagem anterior a esta, a lista de recomendações expandirá com mais detalhes:

Vinicius também tem a competência...

Databases · 17	Database Adminis... · 15	Banco de dados · 14
PL/SQL · 10	SQL · 10	Operating Systems · 8
COBIT · 7	Administrador de ... · 7	Transact-SQL · 7
Integração · 7	Integration · 5	Oracle RAC · 5
Business Intellige... · 5	ASP.NET · 4	C# · 4
T-SQL · 4	VMware · 3	Oracle Enterprise ... · 3
Migração de dados · 3	SQL Server · 2	MCITP · 2
RedHat · 2	MCDBA · 3	IBM Guardium · 2
Progress Database · 2		

[Alterar configurações de recomendações](#)

Exibir menos ^

Ao clicar no link em azul como mostrado acima “Alterar configurações de recomendações”, se abrirá a próxima janela:

Recomendações

Gerencie como você recebe e concede recomendações de competências

Eu gostaria de receber recomendações de competências	Sim	<input checked="" type="checkbox"/>
Inclua meu perfil nas sugestões de recomendação enviadas às minhas conexões	Sim	<input checked="" type="checkbox"/>
Exiba sugestões para que eu possa recomendar as competências das minhas conexões	Sim	<input checked="" type="checkbox"/>



Recomendo deixar todas essas opções ligadas para que você possa estar apto a receber e dar recomendações as suas conexões. O LinkedIn vai facilitar seu trabalho fornecendo sugestões interessantes nesse sentido e claro, sugerindo que suas conexões recomendem você também.

## **17. Compartilhe suas leituras com sua rede de contatos**

Ler livros para expansão do conhecimento profissional é sempre bem-vindo para a carreira profissional, mas não esqueça de compartilhar com sua rede esse seu belo comportamento.

Um amigo comentou que em uma de suas entrevistas, o recrutador disse que ficou surpreso de como ele tem se atualizado quanto a sua profissão, pegando como referência os livros que ele leu e compartilhou. Inclusive perguntou sobre sua opinião quanto a alguns daqueles livros.

Portanto, mostre que você tem se dedicado no aperfeiçoamento de suas habilidades concernentes a sua carreira profissional.

Compartilhe um link sobre o livro que acabou de ler e se possível dê sua opinião de forma que contribua

com o desenvolvimento profissional ou pessoal de suas conexões.

## **18. Veja quem viu seu perfil – E convide-as para sua rede**

Veja as pessoas que acessaram seu perfil. Talvez seja interessante entrar em contato com elas no caso de serem recrutadores para poder reforçar sua disponibilidade em caso de oportunidades de emprego que se encaixem em seu perfil.

Aproveite o momento para pedir as pessoas que viram seu perfil para adicionarem você na rede delas, caso ainda não estejam em sua rede.

Mas atenção: caso você não tenha uma conta **Premium** (versão paga do LinkedIn), não poderá saber quem são todas as pessoas que acessaram seu perfil, mas apenas de algumas.

Porém, é importante ressaltar que o LinkedIn vai respeitar a opção das pessoas que definiram no seu perfil como anônimas quando visitam outros perfis, portanto para essas, mesmo que você ainda a versão Premium, elas ainda assim aparecerão como anônimas.

Portanto, o LinkedIn permitirá que você veja todas as conexões que viram seu perfil nos últimos noventa

dias (considerando as configurações de privacidades mencionadas anteriormente), mas somente se você adquirir a versão premium da ferramenta.

Esta opção serve como um termômetro sobre o quanto seu perfil tem aparecido nas buscas e tem sido clicado.

### **19. Perdeu interesse em uma conexão? Remova-a de sua rede!**

Se por um motivo ou outro uma determinada pessoa em sua rede não é mais interessante para seus objetivos profissionais, você pode removê-la a qualquer tempo.

#### **Como fazer isso:**

Clique na opção "Minha Rede", no menu principal. Aparecerá a tela com sugestões de novas conexões e a esquerda você verá as suas conexões.

Clique sobre "Visualizar tudo" e aparecerá a lista completa de suas conexões, como exemplificado abaixo:

2.580

Suas conexões

[Visualizar tudo](#)

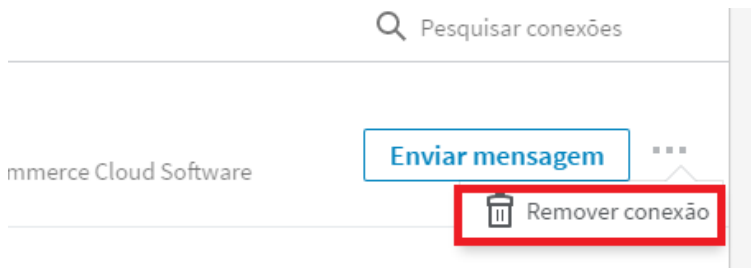


Você tem contatos que  
ainda não adicionou à  
sua rede

Conecte-se e amplie a sua  
rede

[Comece já](#)

Ao selecionar a conexão na lista, clique no botão (...) ao lado do nome da conexão e aparecerá a opção abaixo. Basta clicar nela para remover a conexão:



## 20. Fique ativo no LinkedIn onde estiver

Tenha o aplicativo LinkedIn, grátis, disponível para (Android, Blackberry, IOS e Windows Phone) em seu smartphone.

Com isso você terá acesso imediato as notícias que mais lhe interessam, assim como vagas de empregos sugeridas pelas suas conexões e pelo próprio LinkedIn.

Imagine que aquela empresa a qual você está seguindo postou uma vaga na parte da manhã e você chega a noite em casa, vê a vaga e se candidata, mas logo fica sabendo que ela foi preenchida em algumas horas depois de aberta.

Triste não? Evite essa decepção acessando seu feed de notícias a qualquer momento e aplicando para as vagas assim que elas são publicadas.

Nunca sabemos quando uma boa oportunidade pode aparecer, mas uma coisa é certa: quando aparecer,

ela irá embora mais rápido do que você pode imaginar.

## **21. Compartilhe notícias entre seus contatos no Twitter e no LinkedIn**

O Twitter, o maior microblog do planeta, é uma ferramenta muito utilizada pelas empresas também. Tenha sua conta no Twitter e integre-a com o LinkedIn.

Dessa forma, você poderá compartilhar suas atualizações do LinkedIn no Twitter automaticamente e vice-versa.

Veja como integrá-lo ao LinkedIn após criar sua conta no Twitter:

Vá no ícone de sua foto e escolha “Configurações e privacidade”. Na tela que se abrirá, escolha a guia “Conta”. Você verá a opção abaixo:



Clique no link “Alterar”, como mostrado na imagem acima:

## Gerenciar suas configurações do Twitter

Conta

carreiradeti

[ [Remover](#) ]

[+](#) Adicionar uma outra conta Twitter

Visibilidade de conta

Exibir sua conta Twitter no seu perfil do LinkedIn

[Salvar alterações](#) ou [Cancelar](#)

No meu caso, já tenho uma conta integrada, por isso você vê acima a opção de “adicionar uma outra conta Twitter”. O texto do link mudará um pouco, mas o procedimento de adicionar a conta é o mesmo. Siga o passo a passo mostrado para concluir a integração.

Após isso, você terá a opção de compartilhar seus posts no LinkedIn com seus seguidores no Twitter. Na imagem abaixo, você pode ver essa opção. Basta selecioná-la e clicar em “Publicar” quanto tiver seu post pronto:



Apenas certifique-se que seus compartilhamentos e atualizações no Twitter sejam relevantes para suas conexões, para que não perca seguidores.

Importante: Falando ainda de Twitter, recomendo fortemente que você siga as empresas de seu interesse pois é comum elas utilizarem esse canal para publicar suas vagas de emprego. Você pode chegar na frente de muita gente, aumentando exponencialmente suas chances de ser chamado para uma entrevista.

## **22. Mande mensagens inMail diretamente para o recrutador/empresa**

Se você estiver procurando emprego, poderá testar a versão paga do LinkedIn para poder usar a



ferramenta inMail (cada plano tem um limite de créditos de mensagens).

O interessante dessa ferramenta é que com ela você pode enviar mensagem para pessoas com quem não está conectado ainda.

O LinkedIn eventualmente lança promoções para quem quer testar por um mês os recursos mais avançados, período durante o qual você não paga nada.

Você pode usar essa oportunidade numa estratégia mais agressiva de busca de emprego e ainda sem gastar mais por isso já que não há comprometimento de pagar o serviço durante ou depois do período de testes.

Somente fique atento as políticas de cancelamento para não perder o prazo de cancelamento e ter seu cartão de crédito debitado.

Através dessa ferramenta, você poderá enviar mensagens diretas para recrutadores, empresas e outras pessoas com poder de decisão onde deseja trabalhar.

Uma saída mais agressiva e que pode dar certo de vez em quando, por que não tentar?

Uma dica: Antes faça um planejamento das pessoas que deverá contatar para não perder tempo e assim otimizar ao máximo o uso desse recurso sem ter que ficar pagando por meses adicionais sem necessidade.

### **23. Se estiver em busca de novo emprego (e desempregado), divulgue!**

Hoje em dia as pessoas se preocupam muito com o que os outros vão pensar se descobrirem que estão desempregadas.

Bem, pensemos vendo as coisas pelo lado positivo: A maioria de seus colegas em sua rede de contatos provavelmente não é assim e alguns deles poderão indicar você para alguma vaga.

Não deixe de avisar sua rede sobre esse momento de transição importante no seu perfil, pois esse é também um dos motivos pelos quais pertencemos a comunidades como essas.

Porém, aqui vai uma dica importante: Não coloque no título do seu perfil apenas “Em busca de recolocação...” ou algo do tipo, como mencionei anteriormente.

Ao dar uma olhada sobre a lista de perfis no LinkedIn, a primeira coisa que o recrutador quer saber não é se

you are looking for reassignment, but still what is your professional profile and if it fits the job title.

Therefore, put your profession first and then something like "In career transition" or something similar.

#### **24. Attention: Recruiters can consult their previous employers even before asking anything**

Recruiters with a **Premium** LinkedIn account can investigate your professional past before you even say a word. This can mean you will be excluded from a selection process even if you are aware of it due to a bad recommendation from a former colleague or boss.

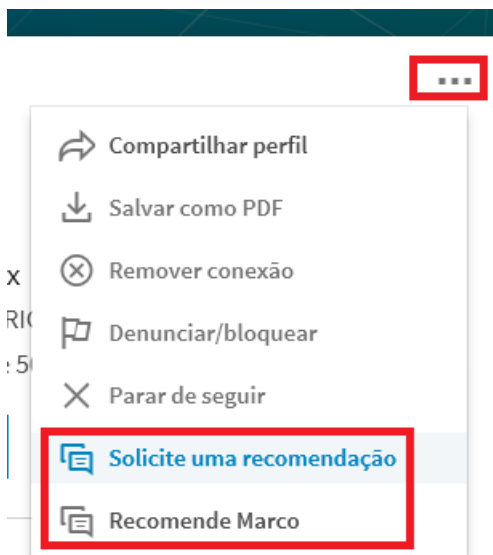
If you believe something in your past could harm your future job prospects, consider the option of trying to resolve the situation with former colleagues and bosses from those previous jobs.

#### **25. Recommend other people and ask for a recommendation**

Procure recomendar e endossar pessoas em sua rede. E faça com sinceridade e personalidade, sem parecer SPAM.

Seja claro e objetivo nas suas recomendações, exatamente como esperaria que as pessoas o recomendassem. Personalize sua mensagem para deixar claro que você investiu alguns minutos do seu tempo.

Para acessar essa opção, vá no perfil da pessoa que deseja recomendar ou mesmo pedir uma recomendação. Clique no ícone (...) como destacado na imagem e aparecerão as opções abaixo:



Ao clicar em “Solicite uma recomendação”, aparecerá a tela abaixo:

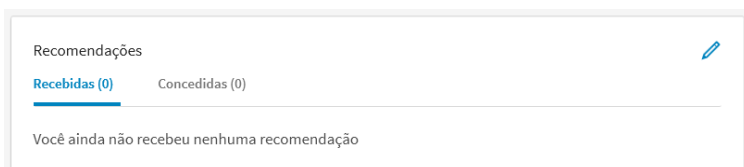
The screenshot shows a mobile application interface for requesting a recommendation. At the top, there is a teal header with the title "Peça que Claudio Augusto recomende você" and a close button (X). Below the header, a subtitle reads "Ajude-nos a personalizar sua solicitação". The main content area is white and contains the question "De onde você conhece Claudio Augusto?". Underneath, the section "Relacionamento" is highlighted. A scrollable list titled "Selecionar relacionamento" offers ten options: "Claudio Augusto supervisionava você diretamente", "Claudio Augusto respondia a você diretamente", "Claudio Augusto era sênior em relação a você, mas não era seu supervisor direto", "Você era sênior em relação a Claudio Augusto, mas não era seu supervisor direto", "Você trabalhava com Claudio Augusto no mesmo grupo.", "Claudio Augusto trabalhava com você, mas em grupos diferentes", "Claudio Augusto trabalhava com você, mas em empresas diferentes", "Você foi cliente de Claudio Augusto", "Claudio Augusto foi seu cliente", "Claudio Augusto foi seu mentor ou professor", and "Vocês estudaram juntos".

Nela, você vai indicar o tipo de relacionamento e o cargo que ocupava na época que se conheceram. Após preencher essas informações e clicar no botão mostrado na parte inferior da janela para avançar, você chegará a última tela onde poderá detalhar seu pedido de recomendação e clicar em “Enviar”.

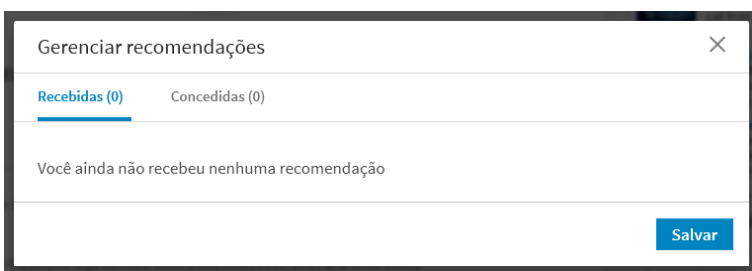
O mesmo procedimento será feito quando clicar na opção “Recomende...” no mesmo menu, só que neste caso você vai descrever suas recomendações a essa conexão, e em seguida, clicar em “Enviar”.

Você ainda pode gerenciar recomendações por aqui: Clique no ícone com sua foto e escolha “Visualizar

perfil". Depois desça a barra de rolagem no seu perfil até chegar a seção abaixo:



Ao clicar no lápis como mostrado na imagem anterior, aparecerá a tela de gerenciamento de recomendações, como mostrada abaixo.



Embora você não possa editar recomendações recebidas (o que faz muito sentido), você ao menos pode escolher por não exibí-la em seu perfil, caso a recomendação não esteja alinhada aos seus interesses profissionais no momento.

Esta é uma ótima forma de semear para o futuro. Certamente algumas delas vão se lembrar e recomendar você mais para frente.

O que está achando dessas técnicas até aqui?

Vamos continuar, pois temos muito mais para ver juntos e assim elevar sua reputação profissional e autoridade a um outro nível.

Está preparado para ser enxergado pelos recrutadores que buscam os talentos para as melhores vagas?

**Então acesse o link AGORA e adquira o livro completo, com quase 300 páginas de técnicas imperdíveis para turbinar seu perfil profissional:**

<http://carreiradeti.com.br/estrategia-qi-digital-lancamento/>

É hora de você brilhar, te vejo lá!

Muito obrigado e sucesso na sua trajetória profissional!

Vinicius Nogueira

Consultor em Carreira e Tecnologia da Informação

<http://carreiradeti.com.br>

