

OPINIÃO

## Networking III: Estratégia pessoal para a criação de uma boa rede de networking



Luis Miguel  
Henrique

13.03.2017 / 08:46

**Mais do que uma boa rede de contactos, uma boa rede de 'networking' pressupõe uma boa rede de relacionamentos.**

Aos leitores do Dinheiro Vivo que porventura não nos acompanharam nos primeiros artigos sobre o tema em epígrafe, convém alertar (ou simplesmente recordar aqueles que desde Janeiro último o têm vindo a fazer) que o plano subjacente ao presente projecto, será o de ao longo destes meses e em cada um dos artigos, tentar tratar de forma ainda que “resumida e compactada”, um tema, área, capítulo ou vector sobre o Networking.

Desta forma, ainda que os artigos estejam pensados para viverem de forma individual, acabam por estar obviamente ligados entre si. Por isso, nos dois primeiros artigos que podem ser (re)vistos nos links (<https://www.dinheirovivo.pt/opiniao/networking-i-um-pensamento-out-of-the-box/> e <https://www.dinheirovivo.pt/opiniao/opiniao-networking-ii/>) o objectivo principal dos mesmos foi transmitir duas ideias simples, genéricas e abstractas mas transversais a todos nós que desejamos e/ou necessitamos de desenvolver uma boa rede de networking.

Ou seja, mais do que uma boa rede de contactos, uma boa rede de networking pressupõe uma boa rede de relacionamentos e que, entre outras coisas, tal só é possível com investimento de tempo, atenção e sincero altruísmo.

Ora, o artigo de hoje pretende sair do campo da abstracção e generalidade inerentes aos primeiros artigos, para tentar focar um pouco mais no individual, na especificidade de cada um de nós. Isto porque é comum por vezes ouvir dizer que o “networking não é para mim”, ou por exemplo que “não tenho feito para isso”, entre outros argumentos que vou escutando por aí (na realidade, por vezes são mais desculpas que outra coisa).

Na verdade, entendo que o networking pode e deve ser desenvolvido por todos. É óbvio que as características pessoais de cada sujeito, tais como a sua personalidade, profissão, habilitação académica, sexo, religião, raça, nacionalidade, entre outros factores, são com certeza definidores de uma maior ou menor propensão para a interacção em determinadas situações.

Contudo, até hoje, de todos aqueles que de mim se aproximaram revelando as suas dificuldades em criar uma rede de networking, em nenhum verifiquei uma total impossibilidade inata ou natural de tal poder acontecer. O principal erro, quando não decorrem de um dos dois factores genéricos mas transversais tratados nos primeiros dois artigos de que fizemos referência no início do presente artigo, acaba quase sempre por cair na deficiente abordagem que cada um de nós deve ter ao tema. Isto porque, acredito como sendo indispensável à concretização de tal desígnio a definição de uma verdadeira, honesta e correcta estratégia pessoal se temos como fim a criação de uma boa rede de relacionamentos.

Mas o desenvolvimento efectivo e funcional de uma boa estratégia pessoal para a criação de uma boa rede de networking tem de partir de uma correcta e honesta análise da situação pessoal, profissional, social e até familiar de cada um de nós, assim como dos objectivos ambiciosos mas realistas que desejamos alcançar. As acções específicas em si (no fundo aquilo que seria um “plano operacional” de um qualquer projecto ou empreitada) acabarão sempre por decorrer desta primeira análise e abordagem estratégica pessoal. Com toda a certeza e como supra aludido, cada um de nós está envolvido num ecossistema familiar, profissional, familiar e social e todos eles distintos de sujeito para sujeito. O que não acontece é algum de nós não ter nenhum...

E essa é com certeza a base de análise e desenvolvimento da estratégia e plano para todos aqueles que pretendem levar a cabo a tarefa de criar uma rede de networking. Por isso, até como reforço do que acima referencio, mais do que a necessidade de criar uma estratégia “pessoal” (porque deverá ser a minha estratégia) há que concebê-la e implementá-la de forma “personalizada” (porque deverá ser adaptada à minha pessoa). Isto porque, na medida em que aquilo que de forma específica se aplicará a mim, com toda a certeza não poderá ser decalcado por completo para nenhum outro individuo. Pode-me inspirar, servir de modelo, de referência e/ou de guia...mas não deve servir outro propósito que não esse.

A análise feita ao(s) ecossistema(s) supra referido em que cada um de nós está envolto, permitir-nos-á chegar aquilo a que habitualmente designo como os nossos “pontos de partida” por contraponto aos “pontos de chegada”, sendo estes últimos os objectivos a que nos propomos com o desenvolvimento da estratégia de que falamos... mas disto falaremos mais especificamente no nosso próximo artigo de Abril.

*Director Área de Mentoring Corporativo e Docente de Networking da  
Católica Lisbon  
School of Business and Economics  
miguel.henrique@ucp.pt*