

# 10 Ideias para a criação e dinamização de uma rede de relacionamentos



Luis Miguel

Após a programada pausa de férias do mês de Agosto, entramos agora na recta final da série do total dos dez artigos preparados para o Dinheiro Vivo sobre o tema do Networking.

Desta forma e no cumprimento do antecipadamente planeado, cabe ao presente capítulo tentar ser o mais prático e objectivo de todos, naquilo que de concreto e em termos de ideias com vista à criação de uma boa rede de relacionamentos, diz respeito.

Com certeza que as sugestões abaixo propostas não pretendem ser uma lista completa e exaustiva do que pode e deve ser levado a cabo com vista à prossecução do supra referido, mas apenas um conjunto de propostas que devem ser lidas e encaradas no enquadramento estratégico exposto nos nossos artigos anteriores ([ver todos os artigos](#)).

Assim sendo, aqui ficam 10 pequenos contributos:

**1. Retomar “velhos” contactos** – Alguns princípios básicos de marketing, dizem-nos (ainda que de forma não pacífica) que o custo de busca de um novo cliente é na maioria das vezes superior à reconquista/fidelização de um actual.

Ora se, aplicarmos isto à criação de uma rede de contactos, podemos imaginar que por vezes é mais fácil retomar o contacto com antigos amigos, colegas, parceiros, vizinhos, clientes, fornecedores, etc do que tentar criar um relacionamento com um novo.

**2. Actualizar as bases de dados** – De forma complementar à sugestão anterior, é fundamental ir acompanhando a evolução social, familiar, profissional e económica da sua rede de contactos. Só assim saberá a cada momento quem “activar” ou que mensagem/”proposta de valor” apresentar para alcançar os seus objectivos.

**3. Investir tempo no relacionamento** – Parece uma frase retirada de um manual de terapia de casal, mas não... está mesmo relacionada com a gestão e criação de redes de networking. Não faça o contacto só quando precisa de ‘vender’ algum produto, serviço ou ideia. Seja interessado, sincero e altruísta no relacionamento.

**4. Disponibilizar-se para contactar e ser contactado** – Obviamente que esta ideia está intimamente ligada à anterior apesar de não se confundirem. Pelo contrário, pela sua simplicidade, complementa-a.

**5. Diversificar contactos** – Variar os seus contactos por áreas de interesse, geografias e/ou sectores profissionais pode ajudar a potenciar a sua rede de relacionamentos.

Por vezes, quando ficamos muito fechados no nosso círculo de amigos e colegas de profissão acabamos por reduzir e minimizar o potencial da nossa rede. Igual preceito, poderemos aplicar aos locais que assiduamente frequentamos ou ao convívio com aqueles que unicamente partilham dos nossos gostos e/ou hobbies.

## **6. Participar em actividades associativas e seminários/congressos –**

O nosso envolvimento em grupos desportivos, culturais, políticos e/ou associativos, seja nos seus órgãos sociais ou tão somente na organização de um determinado evento e/ou tarefa, pode ser uma (boa) forma de conhecer mais e melhores pessoas, assim como um mecanismo de darmos a conhecer as nossas (melhores) qualidades profissionais e/ou emocionais, processos de liderança e/ou colaboração, entre outras.

De igual forma a participação em seminários, congressos, palestras é também um exemplo prático, simples e relativamente imediato de aumentar a nossa rede de contactos ainda que devamos evitar a “mecanização” da simples troca/entrega de cartões de visita, conforme já foi referido em artigos anteriores.

## **7. Especialização numa determinada área académica/profissional –**

Dominar de forma profunda um determinado ramo de conhecimento científico e/ou profissional é um modelo extremamente eficiente de facilmente poder alavancar a sua rede de relacionamentos, na medida em que tal facilitará (e muito...) o destaque da sua pessoa (recordo aqui o conceito da “superconexão” tratado no nosso [VI artigo](#)).

Contudo, sabemos que poderá não estar ao acesso de todos. Estando, nunca deixe de aproveitar tal estímulo!!!

**8. Partilhe informação e conhecimento** – Independentemente de ser ou não um especialista em determinada área académica ou sector profissional, partilhar algum do seu conhecimento, do que faz na sua actividade e/ou do que pensa fazer, poderá ajudar a dinamizar a sua rede de relacionamento assim como publicitar as suas capacidades e características distintivas.

**9. Personalização do trabalho em rede é fundamental** – NUNCA ENVIE MENSAGENS PRÉ-CONCEBIDAS OU ROBOTIZADAS. Erro crasso!!

A personalização das suas mensagens, emails, posts e de restantes formas de comunicação é fundamental para uma boa gestão da rede de relacionamentos.

**10. “Proposta de valor”** – Concluo esta pequena lista de dez sugestões com algo que pretendo desenvolver mais concretamente num dos artigos dos próximos meses...

Nas abordagens e/ou activações da nossa rede de relacionamentos haverá sempre que antecipadamente pensar na criação de uma “proposta de valor”, ou seja na apreciação antecipada e equilibradamente conjugada da relação entre as minhas necessidades/desejos e os daqueles que fazem parte da minha rede de networking.

*Luís Miguel Henrique, director Área de Mentoring Corporativo e Docente de Networking da Católica Lisbon School of Business and Economics – miguel.henrique@ucp.pt*