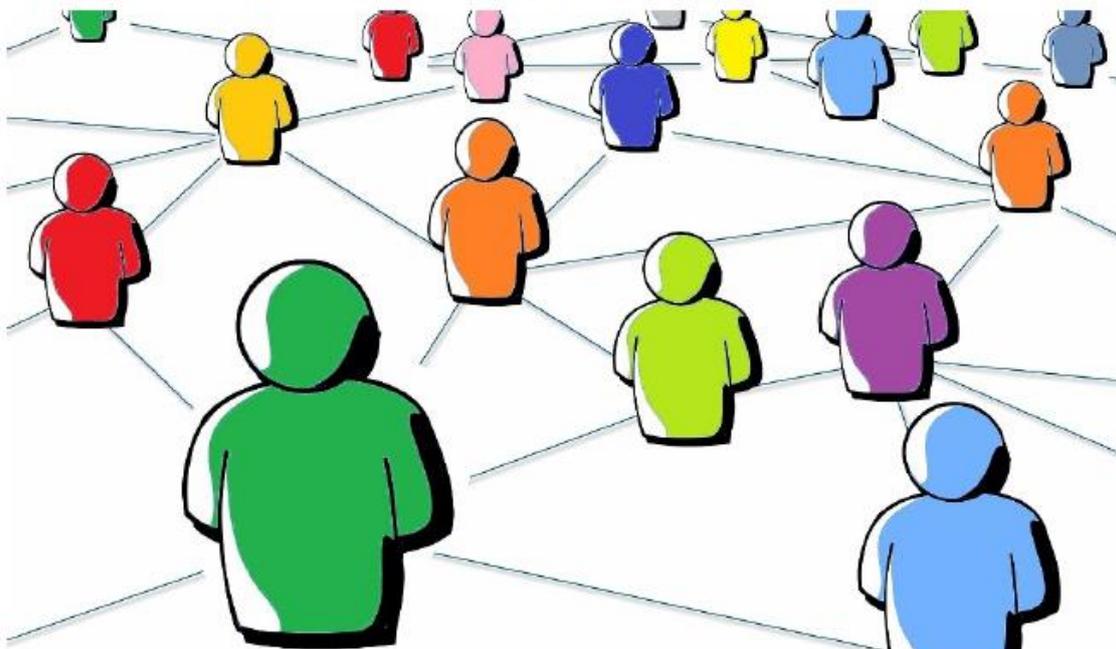


Opinião. NETWORKING VI: As “super conexões”



(<https://www.dinheirovivo.pt/autor/luis-miguel-henrique/>) Luis Miguel Henrique (<https://www.dinheirovivo.pt/autor/luis-miguel-henrique/>)
12.06.2017 / 16:14



O processo de identificação das “super conexões” poderá ser um factor importante para a criação e potencialização de uma boa rede de networking

Com o artigo do mês passado sobre a “conceptualização geométrica” do *networking*, o qual pode ser lido aqui (<https://www.dinheirovivo.pt/opiniao/networking-v-conceptualizacao-geometrica-de-rede-de-relacionamentos/>), o quinto de uma série de dez, atingimos exactamente 50% do caminho que nos propusemos percorrer sobre este tema ao longo do ano de 2017 aqui no Dinheiro Vivo.

Com efeito, a ideia subjacente a esta coluna é a de que cada um dos seus artigos que a compõem tenha em si um princípio, meio e fim que permita a uma compreensão crítica de forma perfeitamente autónoma.

Contudo, o leitor não poderá nunca deixar de levar em linha de conta que cada um desses mesmos artigos e temas aqui tratados mensalmente de forma separada, faz parte de um corpo mais amplo, totalmente interligado e que apenas assim fará algum sentido todo o raciocínio que aqui tentamos explicar.

Sendo verdade tudo o supra exposto, tal ganha ainda maior dimensão perante o capítulo que hoje aqui trazemos – a importância de aquilo que alguns académicos e estudiosos do tema do *networking* apelidam de “super conexões” na criação e desenvolvimento de uma rede de relacionamentos.

Além do mais e *ab initio*, teremos que estabelecer o perímetro de compreensão na sua respetiva dupla dimensão que o presente capítulo carece de ser tratado.

Isto porque, se por um lado existe o plano da dimensão “quantitativa” de cada uma das possíveis super conexões existentes na nossa rede, por outro somos também confrontados com a dimensão “qualitativa” das mesmas.

Na verdade, este conceito da “super conexão” nas redes de *networking*, pretende despertar a atenção do leitor para aquelas pessoas que existem ou poderão vir a existir na sua rede e que pelo seu perfil, carreira, prestígio, personalidade, status económico, político, empresarial e/ou financeiro, pela sua posição académica ou profissional entre muitos outros fatores, poderão ser responsáveis não só por um elevado número (critério quantitativo) de contactos e oportunidades na sua vida profissional, mas principalmente pela elevada importância (critério qualitativo) desses mesmos contactos.

Essas pessoas em particular, poderão ser considerados como as nossas “super conexões”.

O processo de identificação das “super conexões” poderá ser um factor importante para a criação e potencialização de uma boa rede de *networking*.

Simplificando, sem desprezar a importância de ambos os universos se de culinária estivéssemos a falar, a super conexão está para a criação de uma rede de *networking*, como o fermento está para a criação de um bolo... Ambas existirão mas nunca serão a mesma coisa em termos de “sabor”, volume, dimensão e/ou aspeto!

E é aqui que alguns dos pensamentos estruturados nos artigos anteriores ganham particular relevância na sua interligação e interdependência, na medida em que tudo aquilo que tentámos transmitir nestes artigos desde Janeiro como por exemplo a necessidade de investir tempo e trabalho (artigo I), de forma desinteressada (artigo II), numa estratégia pessoal e personalizada (artigo III), partindo sempre da nossa realidade presente mas com foco nos objetivos futuros (artigo IV), compreendendo a geometria do nosso posicionamento no mundo que nos rodeia (artigo V) com vista à criação da nossa rede de *networking*, ganha particular relevância e importância quando o nosso foco passa a estar naquele(s) que pela sua posição pessoal e/ou profissional nos podem colocar rapidamente no centro de um dado universo e/ou ecossistema que nos permitirá acessos a interlocutores e/ou oportunidades profissionais que de outra forma nunca conseguiríamos alcançar ou, pelo menos, demoraríamos muito mais tempo alguma vez a conseguir alcançar.

Após a identificação feita destas possíveis super conexões, não só será necessário gravar o método utilizado de como o canal de ligação foi estabelecido, como conseguir encontrar eventuais pontos de contacto comuns e/ou “propostas de valor” (tema que trataremos mais adiante e de forma mais específica ao longo do corrente ano) desse *networking* devidamente adequados a cada um será a *million dollar question* « que a cada momento terá de ser encontrada e respondida.

Além do mais e se apenas numa lógica de construção de redes de relacionamento estivermos a pensar, o supremo objetivo pessoal de cada um de nós passará num primeiro momento por poder dispor do máximo destas super conexões no nosso primeiro anel ou órbita de contactos (rever conceito dos “contactos diretos” a que nos

referimos no artigo do mês de maio. O link encontra-se acima referenciado no primeiro parágrafo do presente texto), a longo prazo aquilo que nos rodeia.  <https://www.ambiente.uvigo.pt>