

Networking I – Um pensamento out of the box...



Luis Miguel
Henrique

16.01.2017 / 12:20

O que a agricultura e a contabilidade têm em comum com o networking?

Este é o primeiro artigo de uma mini-estrutura de dez textos que escreverei mensalmente durante o ano de 2017 para o Dinheiro Vivo sobre o tema do Networking.

A ideia é tentar aqui, de forma resumida e compactada, transmitir ao longo dos próximos meses algum do conhecimento e trabalho desenvolvido na Universidade sobre este tema ainda tão pouco trabalhado de forma científica mas com tão grande impacto na nossa vida pessoal e principalmente profissional nos dias que hoje correm.

Ao leitor, tentaremos que a presente rubrica ao longo do corrente ano o possa fazer reflectir, conhecer e dominar (e até discordar) alguns princípios de networking, assim como possa ajudá-lo a idealizar, construir, alimentar, expandir e utilizar rede de contactos, transformá-los em “relacionamentos”, adaptando as características pessoais e profissionais de cada um, através de uma estratégia personalizada, com o objectivo de obter ganhos de sinergias de escala, descoberta de melhores soluções de negócio e oportunidades profissionais.

Com efeito esta será a primeira ideia transversal a todos os artigos que se escreverão – A criação de uma (boa) rede de networking tem como implícita uma boa rede de relacionamentos e não (apenas) uma boa rede de contactos.

Ora, a pergunta inerente ao título do presente artigo é em si não só uma pequena provocação, mas também e principalmente, uma tentativa de simplificação do conceito e daquilo que entendo como fundamental no networking e na criação de uma “rede de relacionamentos”.

Claro está que outros conceitos, fundamentos e analogias poderão ser feitas ao tratamento do tema em curso, mas acredito que na génese de todos os (bons) resultados que qualquer um de nós pretende obter do seu networking alguns dos fundamentos básicos da Agricultura e da Contabilidade são indispensáveis para o objectivo em causa.

Isto porque nada mais simples e terreno para ilustrar a necessidade de saber tratar da nossa rede do que a agricultura, na medida em que qualquer lavrador ou engenheiro agrónomo (por mais ciência e químicos que o ajudem ao aproveitamento da terra e sua cultura intensiva) sabe que para “colher” há primeiro que semear, cultivar, tratar e cuidar.

Se pretendemos criar uma verdadeira rede de networking que possa criar valor para o sujeito e/ou para as organizações de que fazemos parte, é necessário saber investir o nosso precioso tempo em cada uma das relações em causa.

Contudo ao investir esse tempo há que fazê-lo de forma sincera e com equilíbrio... e daqui a referência à contabilidade.

Isto porque qualquer contabilista sabe que qualquer empresa, actividade ou organização para ser saudável tem que ter um balanço em que o crédito é maior que o débito, em que o deve é inferior ao haver, em que temos superavit e não deficit...e os mesmos princípios devem ser aplicados à criação de uma rede de relacionamentos.

Não é possível criar uma boa e verdadeira rede de networking em que as pessoas com quem nos relacionamos ou pretendemos relacionar estejam sempre e constantemente a ser alvos dos nossos pedidos, propostas e/ou solicitações. No fundo, em que o sinal positivo desse relacionamento apenas tenha um só sentido, um só fluxo.

Direi mesmo, mais do que um balanço “nulo” o ideal é que entre aquilo que possamos “dever” aqueles com quem nos relacionamos possamos estar sempre numa posição confortável em que o valor do “haver” seja superior. Desde que tal seja feito de forma sincera e interessada deixar-nos-á sempre numa posição privilegiada e confortável na activação da nossa rede de relacionamentos.

– Diretor Área de Mentoring Corporativo e Docente de Networking da Católica Lisbon School of Business and Economics