

# Opinião: Networking II



Luis Miguel  
Henrique

13.02.2017 / 16:12

## Uma relação “interessada” versus uma relação “interesseira”. Segredo para o sucesso da sua rede de networking.

No primeiro artigo que escrevi no mês passado para o Dinheiro Vivo sobre o tema do “Networking” e que poderá encontrar no link <https://www.dinheirovivo.pt/opiniaao/networking-i-um-pensamento-out-of-the-box/> tentei passar a mensagem principal de que uma boa rede de networking é muito mais do que uma simples rede de contactos. Para podermos elevar e maximizar o retorno do nosso investimento na construção de tal rede, é imperativo, como então referi, que o objectivo seja o de idealizar, construir, alimentar, expandir e utilizar uma rede de “relacionamentos”.

Desta forma, não só como uma ilustração e abordagem simplista mas também com o objectivo de provocar intelectualmente o leitor, usei a agricultura e a contabilidade como referências comparativas inerentes a esse modelo de construção, em que a primeira (agricultura) pretende lembrar-nos o “tempo” implícito a tal investimento e o segundo (a contabilidade) pretende trazer-nos as referências necessárias sobre o “equilíbrio” na gestão dessa mesma rede.

Ora, é exactamente sobre este segundo aspecto que o artigo de hoje pretende de forma breve tratar...

Um dos aspectos mais relevantes (não será com certeza o único, mas é sem dúvida um dos alicerces fundamentais deste edifício) na construção de uma boa rede de networking é a honestidade intelectual e a disponibilidade altruísta que deve existir não só na génese da estratégia de abordagem aos nossos contactos, assim como durante a vida dos relacionamentos dos mesmos que se pretendem criar e alimentar. É esta a razão do título do nosso artigo de hoje.

Se queremos ter sucesso na criação de uma boa rede de networking devemos ter como base a criação de uma relação verdadeiramente “interessada” e não apenas e somente uma relação “interesseira” com os nossos contactos.

Alguns académicos e estudiosos deste tema por esse mundo fora, têm vindo a catalogar esta última como aquilo a que apelidam de “networking transaccional” (<https://hbr.org/2015/03/the-right-and-wrong-way-to-network>) em que a intenção de criar uma relação apenas e somente como uma pura troca mercantil, mais tarde ou mais cedo será uma estratégia e/ou acção condenada ao fracasso.

Em sentido contrário, a criação de uma relação verdadeiramente interessada ou aquilo a que alguns tentam traduzir como uma filosofia de “givers gain”, assenta no conceito de que quanto mais oferecemos de nós, mais possibilidades temos também de receber... e é exactamente isso o objectivo de todos que interagem no(s) universo(s) que vamos criando à nossa volta.

Como é óbvio, na gestão da nossa rede de networking será natural que algum fruto dela se pretenda retirar. Contudo é importante referir que apesar dessa necessidade ou desejo estar quase sempre presente, haverá a necessidade de providenciar um ambiente de reciprocidade em que os ganhos e proveitos dessa relação possam ser mútuos ainda que não coincidentes, no tempo, espaço ou valor tangível ou intangível dos mesmos.

Por outro lado, senão cuidarmos desse equilíbrio na gestão dos nossos relacionamentos, dificilmente conseguiremos uma boa e produtiva rede de networking, na medida em que por muitos novos contactos que possamos desenvolver, dificilmente uma rede minimamente relevante será criada se não soubermos cuidar dos anteriores.

Resumindo, expressões ou formas de tentar verbalizar esta postura que nos deve guiar permanentemente na criação da nossa rede de networking poderá haver múltiplas.

Sobre o que não poderá haver dúvida alguma é de que não é possível criar esse mundo de relacionamentos e seu retorno desejado, em que o sinal positivo dos mesmos seja meramente unidireccional e que o lançamento a crédito seja feito sempre a nosso favor (isto para usar a linguagem contabilística do nosso primeiro artigo)... e esta questão levar-nos-á a falar da criação de uma proposta de valor como base de uma estratégia pessoal na construção e alimentação de uma boa rede de networking, mas sobre tais temas falaremos nos nossos próximos artigos ao longo do corrente ano.