

Networking V: Conceptualização “geométrica” de rede de relacionamentos



Luis Miguel
Henrique

16.06.2017 / 10:24

Nos dias de hoje, mais do que nunca, tudo (e todos) aquilo que nos rodeia acaba e alguma forma por estar interligado ou conectado

No nosso artigo do mês passado que pode ainda ser visitado aqui no *site* do Dinheiro Vivo em <https://www.dinheirovivo.pt/opiniao/networking-iv-pontos-de-partida-vs-pontos-de-chegada/>, defendemos a ideia que a possibilidade de criação de uma rede de relacionamentos profissional está ao alcance de todos, na medida em que tudo aquilo que nós fomos ou somos, assim como o que representámos ou representamos enquanto membros de uma comunidade familiar, social, académica e/ou profissional são a base de partida para o desenho de uma estratégia pessoal com vista alcançarmos os nossos objetivos no futuro mais ou menos imediatos.

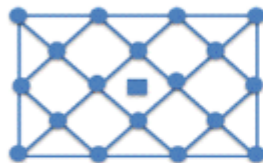
A geometria enquanto ramo das ciências matemáticas sempre foi de extrema utilidade para o Homem, desde que dos seus primórdios alguns dos seus princípios foram identificados e trabalhados em prol das comunidades e do seu desenvolvimento.

De igual forma, a geometria é vulgarmente descrita de forma simplista como “um ramo da *matemática* preocupado com questões de forma, tamanho e posição relativa de figuras e com as propriedades dos espaços” (sendo o sublinhado nosso).

Nos dias de hoje, mais do que nunca, tudo (e todos) aquilo que nos rodeia acaba e alguma forma por estar interligado ou conectado.

Torna-se óbvio que a busca do sucesso profissional que ambicionamos torna-se uma tarefa mais árdua se porventura nos abstrairmos e/ou retirarmos-nos desses “circuitos”.

Por forma auxiliar o raciocínio supra exposto, tenho por hábito o uso nas aulas e palestras de “Linking & Networking” de uma imagem simples mas que tenta exemplificar isso mesmo:



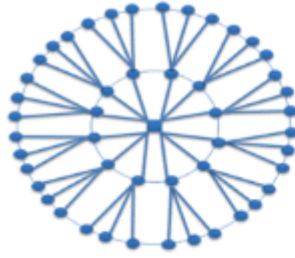
Ou seja, penso que será fácil induzir da leitura da figura acima, dois grupos de simples conclusões, na medida em que tudo à nossa volta acaba de uma forma ou de outra estar interligado entre si (*representados pelos círculos e segmentos de reta*) e que se nos isolarmos dessas redes de contacto e relacionamento, acabamos, no fundo, por nos “desligar” do mundo e das possibilidades que ele nos possa trazer (*representado pelo retângulo central*).

Complementarmente e pela interpretação da mesma imagem gráfica é ainda possível concluir que por muito periférica seja a minha posição relativa num determinado espaço/universo é mais fácil chegar ao seu outro extremo, se estiver devidamente conectado ou relacionado com todos os demais.

Pensamos ainda que apesar de fácil percepção, o raciocínio que quisemos demonstrar ao leitor pela conjugação do diagrama e subsequentes sentenças supra referenciadas deve ser complementado no presente artigo com uma outra imagem não menos importante para preencher esta conceptualização geométrica de rede de que falamos.

Assim, gostaríamos de deixar ao cuidado de quem nos dedica alguns minutos do seu tempo, uma segunda linha de pensamento complementar, representada por um outro diagrama composto por um conjunto de pontos (tentando assim representar todos e cada um de nós), partindo de um elemento central (o “eu” desejado), unidos por vários segmentos de reta (representativos dos canais de relacionamento, ligação e/ou conexão entre sujeitos), em órbitas distintas, em que o primeiro anel/órbita representa os meus “contactos diretos” (quem eu conheço e me relaciono) e o segundo os meus “contactos indiretos” (aqueles que se relacionam não comigo mas sim com quem eu conheço/relaciono).

Graficamente aquilo a que nos referimos no parágrafo anterior poderia ser algo representado pela seguinte imagem:



No fundo, haverá sempre um objetivo infindável ao longo da implementação da nossa estratégia pessoal para criação e desenvolvimento de uma (boa) rede de relacionamentos a que nos referimos no nosso artigo de Março (<https://www.dinheirovivo.pt/outras/opiniao-estrategia-pessoal-para-a-criacao-de-uma-boa-rede-de-networking/>)...

Transformar cada um dos “contactos indiretos” de segundo grau orbital em “contactos diretos” de primeiro nível na minha primeira linha de relacionamento. Ou seja tornar-me cada mais auto-suficiente e independente na gestão da minha rede de networking.

À medida que o sucesso de implementação destes conceitos se tornem eficazes, cada vez mais todos os outros sujeitos que me rodeiam irão socorrer-se da minha rede, ao ponto de poder tornar-me aquilo que alguns académicos já apelidaram de “Super conexão”, mas sobre isso falaremos no nosso próximo artigo aqui no Dinheiro Vivo durante o mês de Junho.

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