

OPINIÃO

Networking X: Networking vs. Inteligência Artificial + Media



Luis Miguel
Henrique

22.01.2018 / 17:13

Pois bem... Com o presente e décimo artigo, chegamos então ao fim desta [série de mini-textos sobre Networking](#), que em conjunto com o Dinheiro Vivo me propus desenvolver e que tentaram traduzir de forma sintética mas pressupostamente sistematizada, alguns pensamentos estratégicos e operacionais sobre o tema em apreço.

Que me recorde, foi a primeira vez que um título de comunicação social assumiu a iniciativa pioneira de abordar e tratar este tema, sobre o qual, apenas de alguns anos a esta parte a comunidade começou a encarar de uma forma não apenas empírica e intuitiva, mas como uma sub-disciplina da Gestão que começa a dar os seus primeiros passos.

A importância dos relacionamentos e da sua gestão terá, na minha modesta opinião, uma importância cada vez maior nas próximas décadas no mundo profissional e dos negócios.

Não é por acaso que também a importância que é atribuída ao espaço do conhecimento e tratamento da inteligência emocional é cada vez maior.

Por uma questão de simplificação de processos no enquadramento do tema, aceitemos a simples sugestão dos autores Salovey e Mayer para a definição da inteligência emocional como “a capacidade de perceber e exprimir a emoção, assimilá-la ao pensamento, compreender e raciocinar com ela, e saber regulá-la em si próprio e nos outros” (sublinhado nosso).

Ora, uma das grandes “novidades” que a Websummit 2017 nos trouxe e que o Dinheiro Vivo de forma assídua e presente nos foi dando eco ao longo dos vários dias do evento, foi o tema da inteligência artificial e dos seus magníficos avanços.

Se aceitarmos como bons e exequíveis alguns dos cenários que os especialistas nesta área nos trouxeram a Lisboa, acredito que o Homem tenderá cada vez mais a diferenciar-se não (só) pelo que sabe mas talvez (e principalmente) como/de que forma/com quem/com quantos se irá relacionar com os demais.

Ora se existe área de actuação onde uma boa rede de networking é também fundamental para, fazendo a diferença, causar impacto e onde todos os conceitos anteriormente expostos ao longo dos nove anteriores artigos, é exactamente o espaço de relacionamento com os Media.

Todos os agentes económicos que, como eu, de uma forma ou de outra têm de se relacionar com os profissionais da comunicação social precisam e carecem de compreender que existem algumas regras muito simples e básicas que devem ser seguidas e que sem as quais dificilmente se poderá construir uma relação saudável.

Com efeito e enquanto Advogado/Consultor tive a “sorte” de, em particular nos últimos 10/12 anos na área desportiva e financeira, cruzar-me com alguns temas e ou clientes que pela sua enorme notoriedade e/ou mediatismo, obrigaram-me a melhor compreender e gerir as relações com alguns profissionais dos Media, os quais de forma expressa ou tácita muito me ensinaram sobre o que fazer e não fazer.

Para não nos repetirmos, bastará uma rápida leitura dos ditos textos sobre networking aqui desenvolvidos e o exercício mental de como os aplicar no relacionamento com os profissionais dos Media será quase óbvio, lógico, racional e intuitivo.

Por último, termino como uma citação de Jay Abraham que poderá inspirar-vos e ajudar-vos ainda mais na criação e desenvolvimento do vosso networking:

“Ninguém nunca terá sucesso sem ajudar os outros”.