

Networking: Ativo poderoso

Você sabe o que é networking? É sua rede de conhecimentos e contatos com as quais você se relaciona a nível profissional ou pessoal. A maioria das oportunidades a nível profissional advém de nossa rede de relacionamentos, é estatístico. Muitos profissionais ainda não possuem a clareza da força desta ferramenta e portanto não gerenciam a mesma da melhor maneira, dispensando pouca atenção a pessoas importantes e não se posicionando de forma adequada em eventos profissionais.

Estatisticamente, muitas posições estratégicas são fechadas por indicação de familiares, amigos ou colegas de trabalho. No campo das relações business to business esta verdade se faz presente também: na hora de escolher um parceiro de negócio, a maioria de empresários e diretores apostam em uma boa indicação.

Sua rede de relacionamento é construída ao longo de sua vida, começa nos remotos tempos do colégio e intensifica-se na universidade. Estes últimos são certamente seus primeiros parceiros organizacionais. Portanto, cuide deste contato; o como você se apresenta e encara sua vida escolar é a primeira impressão profissional que as pessoas irão guardar de você.

A cada organização que você trabalha, curso que participa, grupo de profissionais que integra, você irá, naturalmente, integrando estas pessoas na sua rede de contatos. Seu papel é trabalhar para que elas perdurem. Monte uma estratégia para sempre estar em contato com as mesmas. Hoje isto não é tão difícil, pois contamos com inúmeras redes sociais, que facilita a manutenção das relações e aproximam pessoas. Para manter esta rede forte e crescente você deve se expor, participar, aceitar convites; e lembrem se, no mundo corporativo, bem como em outras dimensões, “uma mão lava a outra”. De fato, o que fortalece as relações é a prática do “toma lá, da cá”.

Com estas pequenas dicas você estará regando sua ferramenta mais poderosa de articulação e negócios do mundo corporativo contemporâneo.

Nara Abdon d'Oliveira
nara@gestorconsultoria.com.br