



Recentemente participei em Salvador, Bahia, como ministrante de um curso durante o VII ENESEC – Encontro Nacional de Estudantes de Secretariado e lá encontrei acadêmicos e professores de vários estados brasileiros. Foi natural uma aproximação e, por sugestão de uma professora, foi criado um grupo no whatsapp objetivando fortalecermos nossa amizade, parceria e funcionar como um Fórum de discussões acadêmicas. A isso podemos chamar também de fazer NETWORKING e como o público deste grupo é formado por discentes e docentes, o conceito que prevalece é: NÃO INTERESSA O QUANTO SE ESTUDE, SEMPRE TEMOS ALGO A APRENDER.

Para os Secretários Executivos deste Brasil e para os que prestigiam meus artigos, entendam que ter uma rede de relacionamentos significa estar rodeado de pessoas que nos desejam sucesso, saúde e segurança, tanto na vida pessoal quanto na profissional – pessoas que estejam sempre dispostas a nos ajudar, a compartilhar idéias, a reconhecer nossos esforços e, quando apropriado, a nos desafiar a voar mais alto. FAZER NETWORKING é construir relacionamentos antes de precisar deles. Quando surgir a necessidade, eles estarão lá, a postos, dispostos a nos ajudar.

Fazer networking não é se insinuar nem tentar obter coisas SEM DAR NADA EM TROCA. Não é assim que se desenvolvem relacionamentos em que todo mundo se sente feliz e realizado.

Entendam que existem dois tipos de networking: o ESTRATÉGICO e o OCASIONAL. O modelo estratégico tem um propósito declarado e, portanto, um resultado desejado. É preciso considerar as consequências, caso não se consiga alcançar os resultados propostos. Já o modelo ocasional, ao contrário, produz encontros não planejados altamente satisfatórios para ambos os lados. Ou seja: sem planos nem expectativas. O networking estratégico prepara você para o networking ocasional. Quanto mais confiança você tiver em sua capacidade de conquistar pessoas e explorar as vantagens potenciais que surgirem para ambos os lados, mais aberto estará para acontecimentos não previstos e para a possibilidade de convertê-los em relacionamentos vantajosos. Como o tempo é curto, você precisa escolher entre investir na relação com as pessoas que já conhece e no relacionamento com as que pode vir a conhecer.

Arranje tempo para as pessoas de quem você gosta e que gostam de você: essa é a típica situação em que a vontade de ajudar é recíproca. É o chamado RELACIONAMENTO



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

VANTAJOSO. Arranje tempo para as pessoas que o fazem se sentir positivo, energizado e merecedor: elas ajudarão a sustentá-lo para que você continue a fazer networking. Arranje tempo para as pessoas que o consideram valioso: elas merecem sua ajuda, mesmo que não o estejam ajudando. Quanto mais você conhece as pessoas, maiores são suas chances de ser bem-sucedido. QUANTO MAIS AJUDA VOCÊ ACEITA, MAIOR É O SEU SUCESSO.

Muita gente tem agendas lotadas. Mas a questão é: entre as pessoas listadas, quantas você quer de fato ajudar? Quais delas o ajudariam se você pedisse? Se elas não o conhecem bem e não sabem o que podem fazer por você, e vice-versa, o relacionamento de vocês é limitado.

Agora que você já identificou quem faz parte de suas relações, avalie qual é o potencial de ajuda mútua desse grupo. Observe que algumas pessoas fazem parte da nossa vida porque gostamos delas, não por alguma razão específica. Nem toda situação é uma troca de favores, o que é ótimo. Vejamos alguns critérios para você avaliar seus relacionamentos:

- Até que ponto essa pessoa é acessível?
- Ela retornará logo uma ligação sua (em até 48 horas)?
- Como eu me sinto em sua companhia? Energizado? Extenuado? Apreciado? Respeitado? À vontade?
- O que eu recebo dessa pessoa: retorno positivo ou críticas?
- A experiência e os conhecimentos dela são relevantes para as minhas necessidades atuais?
- Essa pessoa tem, ou arranja, tempo para mim?
- Ela tem acesso a outras pessoas que podem me ajudar?
- O que posso lhe dar em retorno? Apresentá-la a alguém? Indicar-lhe alguma organização ou um evento? Que espécie de compensação essa pessoa gostaria de ter pela ajuda que me tem dado? Dinheiro? Presentes? Apresentações? Conselhos? Referências? Tempo?



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Você também deve avaliar suas relações de maneira mais ampla:

- Quem tem capacidade de ajudá-lo através de sua própria rede de contatos?
- O que essas pessoas têm que atende às suas necessidades? O que você quer? Você já anotou seus desejos?
- Qual é a melhor maneira de abordar determinada pessoa? Quem pode fazer a apresentação? - Que valor essas pessoas têm para você? Que valor você tem para elas? O que você tem para lhes oferecer?

Analise também cada organização à qual você é filiado e seus integrantes (Órgãos ou Conselhos de Classe, Associações). Assim poderá avaliar o potencial de oportunidades que cada uma lhe oferece.

Em vista do exposto, sugiro três formas de lidar com quem não corresponde às suas necessidades e seus valores:

SEJA REALISTA A RESPEITO DA QUALIDADE DE SEUS CONTATOS - muita gente acredita que precisa ter imensas redes de contatos, quando na realidade a maior parte delas é composta de meros conhecidos. Em vez de cuidar de uma enorme base de dados de pessoas que não podem contribuir com você de forma positiva e produtiva, concentre-se nos poucos relacionamentos estratégicos e de qualidade que você tem.

ABRA MÃO DOS RELACIONAMENTOS DE “MÃO ÚNICA” - Todos nós conhecemos pessoas que só nos procuram quando querem alguma coisa. Determine seu grau de tolerância para com elas e até que ponto você está disposto a permitir que ocupem seu tempo.

TENHA CUIDADO COM OS RELACIONAMENTOS NEGATIVOS: Algumas pessoas que conhecemos acrescentam pouco ou nenhum valor à nossa vida e às vezes até nos



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

atrapalham. Não as ignore; entenda o efeito que elas causam em você e procure se comunicar com elas de maneira positiva e produtiva, impondo limites à sua negatividade. E limite-se a interagir com elas somente quando for estritamente necessário. Todo mundo pode ser útil em nossa vida. Alguns porque tomam decisões e resolvem o que você precisa, outros porque influenciam esses últimos. O mais importante é que eles compartilhem os seus valores e que seus atos tenham reflexo em sua qualidade de vida.

As pessoas crescem e mudam ao longo da vida. Convém revisar suas redes de contatos periodicamente para saber se existem nelas pessoas em condições de promover o sucesso mútuo.

ALÔ SECRETÁRIOS EXECUTIVOS: SE VOCÊS ESTÃO FAZENDO NETWORKING, CONTINUEM. SE NÃO ESTÃO, COMECEM IMEDIATAMENTE. PARA RECEBER, É PRECISO DAR.