



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Neste mês de dezembro, participando em uma banca de defesa de TCC na Universidade do Estado do Pará, no trabalho em que estava como co-orientador, o assunto era de que forma as empresas de eventos usavam as

Tecnologias de Informação e Comunicação – TICs - para captação de novos clientes.

Durante a entrevista aos empreendedores, os mesmos ressaltaram a importância do Networking para o crescimento de sua "carta de clientes". Mas percebi que esses empreendedores desconhecem o verdadeiro significado de

Networking, entendendo os mesmos que bastava ter trabalhado com um determinado fornecedor para terem estabelecido uma "REDE DE RELACIONAMENTOS".

É incrível como empreendedores e acadêmicos, futuros profissionais que logo estarão fora da universidade, dão pouca ou nenhuma importância a esta ferramenta. Entendam que sua REDE DE RELACIONAMENTOS é fundamental para a satisfação pessoal e profissional, para a abertura de portas, solução de problemas, novas aprendizagens e habilidades. Sua rede de relacionamentos é a "moeda" que faz as coisas acontecerem na sua vida

profissional. Ela faz com que você e sua empresa tornem-se mais conhecidas, ajuda com assuntos críticos e acelera sua carreira.

Construir uma rede de relacionamento tem se tornado uma ferramenta primordial aos profissionais na atualidade. Mas não pense que construir uma rede significa ficar para cima ou para baixo distribuindo cartões a "Deus dará", ainda que trocar cartões seja um fator importante para se elaborar um banco de dados de profissionais como você. Construir uma rede de relacionamentos envolve muito mais do que isso. Envolve conseguir o respeito de outros

profissionais e oferecer-lhes algo em troca ao invés de apenas aproveitar-se dos contatos.

Apesar dos benefícios, o que tenho notado é que as pessoas dão muito pouco valor a isto, como as empresas de eventos e os acadêmicos, como se ser bem sucedido profissionalmente fosse algo semelhante a uma corrida onde só existe um corredor – VOCÊ – quando na realidade não é assim. No mundo dos negócios profissionais, você tem de CONSTRUIR RELACIONAMENTOS com seus colegas, professores, subordinados, superiores e até com

pessoas totalmente desvinculadas a sua atual carreira profissional, mas que podem de uma maneira ou de outra lhe indicar para uma oportunidade de emprego ou estágio.

A recolocação no mercado de trabalho trará oportunidades maiores, se você possuir uma boa rede de relacionamento. Sua rede funciona basicamente como um fator de indicação profissional para conseguir projetos,

oportunidades de ascensão e novos empregos. O que funciona cada vez mais no mercado de trabalho, é o fator "QI" (Quem Indica), que possibilita ao profissional a legitimização da sua contratação.

Para o que sua rede realmente tenha o efeito desejado, é importante que estabeleça relações com pessoas que realmente possam vir a contribuir com você. Isso é importante, pois algumas pessoas, quer por motivos sociais, hierárquicos ou outros motivos, não poderão contribuir com absolutamente nada no sentido profissional. Por isso, o mais aconselhável é manter relacionamentos seletivos e de preferência com gerentes, supervisores, diretores,

professores, profissionais de recursos humanos e outros que tenham peso numa possível indicação, seja ela qual for.

Um outro ponto relevante é ter um bom relacionamento com outros profissionais. Ninguém indicaria alguém que só traz problemas por onde passa. Saiba que as empresas procuram por profissionais que saibam se relacionar com outros profissionais. Por esse motivo, quanto melhor você for neste aspecto, tanto mais as pessoas serão atraídas para se aproximar de você. E isto será um diferencial seu para possíveis indicações. Se coloque na seguinte

situação: se você tivesse de indicar um bom profissional no aspecto técnico, mas com um perfil antiprofissional no aspecto pessoal, ou seja, um perfeito causador de problemas, você indicaria? Penso que provavelmente não.

Finalmente sua REDE DE RELACIONAMENTOS terá muito mais sucesso se for uma via de mão-dupla. Você tem que contribuir positivamente com outros, para dispor de uma contribuição quando necessário. Por isso, aprenda que CRIAR RELACIONAMENTOS não significa apenas tirar proveito dos contatos quando precisar, mas sim contribuir gradativamente para esses relacionamentos objetivando o futuro, pois sobreviver nas organizações dependerá

de sua capacidade de se relacionar, vender idéias e impor respeito. Você gerencia processos, com eles vem o reconhecimento.

A VERDADE É QUE MUITOS CONTATOS TRARÃO RESULTADOS E MUITOS OUTROS NÃO, MAS O NETWORKING É ASSIM. AFINAL, COMO ANDA O SEU NETWORKING?

Augusto Cesar tem MBA em Cerimonial, Protocolo e Etiqueta em Eventos Institucionais (www.augustolima.com.br), professor da UEPA para o curso de Secretariado Executivo Trilíngue, Chefe do Cerimonial da UFRA e Mestre de

Cerimônias. CV: <http://lattes.cnpq.br/4932785716921679>.



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br (91)9982-8013

www.augustolima.com.br
