

# Networking: informação e visibilidade



**João Abreu**

*Diretor da Academia das Emoções*

*Docente no Instituto Superior Miguel Torga*

Segundo um estudo da DBM, 51% dos inquiridos usa as redes sociais para comunicar com os seus contactos, e 49% declarou que a maior vantagem das redes sociais é a possibilidade de gestão e comunicação com grupos de clientes, enquanto 58% declarou usar as redes sociais para encontrar informação relevante de negócio.

É por demais reconhecido, no mundo dos negócios, que aquilo que conhecemos vem sendo substituído, no ranking dos fatores decisivos, por quem conhecemos. *Estar no sítio certo, no momento certo, com a pessoa certa, é determinante.*

Solução para este problema? Uma abertura de conta numa qualquer rede social e já está! Nada de mais parcialmente errado! Sim, porque a adesão às redes e media sociais e de contatos é também uma ferramenta útil. Mas insuficiente!

*O que se procura quando se estabelecem e se investe em relações duradouras, em novas relações? Aceder a informação delicada e muitas vezes quase inacessível, converter-se no líder da organização onde se trabalha, encontrar caminhos de financiamento e parcerias de negócio, acelerar a curva de rendimento profissional, vender mais e num maior espaço de mercado, cimentar a reputação, aumentar o poder da socialização em qualquer ambiente, ultrapassar barreiras burocráticas, assumir responsabilidades, conseguir apoios, patrocínios ou mecenas, inovar em função dos contributos da rede, internacionalizar e solidificar a rede existente.*

Por tal fato, *fazer networking significa aumentar o poder de chegar à informação e ganhar visibilidade.* Networking Profissional não é para quem está, desesperado, à procura de emprego, apenas para praticar num certo momento, apenas para alguns, não é dar muitos cartões pessoais, apenas estar presente, não é galanteio, não é sorrir para a fotografia ou falar imediatamente de política, religião, sexo ou futebol.

*Devemos, sim, começar por responder, de forma direta, a certas questões, averiguar se temos feito o trabalho de casa do networking: sou, ou fui, dirigente associativo?; participo habitualmente em feiras, eventos, profissionais ou outros?; estou ligado a redes sociais?; desenvolvo outra atividade profissional em paralelo (dar aulas, por exemplo)?; pratico/pratiquei desportos coletivos, frequento o ginásio?; estou inscrito ou participo em ações de teatro, dança, música?*

Construir a rede antes de precisar dela é a palavra de ordem no networking. Para tal, importa travar conhecimento com pessoas, na qualidade de amigos, não profissionalmente, tentar que se tornem nossos clientes, da nossa ideia ou projeto, não do produto ou serviço, fazer bom trabalho até ao limite, fazer voluntariado profissional, assumir cargos de liderança nos *hobbies*, desenvolver novas competências, novos conhecimentos, fazer parte de um grupo de antigos estudantes, de uma associação de pais, frequentar cursos ou regressar à Escola/Universidade. Este é o ponto de partida!

*\*Artigo escrito ao abrigo do novo acordo ortográfico*