

Rede de relacionamentos

A frase: “uma andorinha só não faz verão”, talvez sintetize a idéia de que precisamos das outras pessoas para chegar mais rapidamente aos nossos objetivos. Ninguém faz sucesso sozinho. Ele ocorre com e através das outras pessoas. As pessoas realizadoras sabem disso. Apesar do seu alto grau de independência em relação às suas decisões e caminhos, eles sabem que não chegarão lá sem o apoio e ajuda de outras pessoas.

A rede de relacionamentos é uma das ferramentas mais eficientes de relação profissional e integração entre pessoas das mais variadas áreas. É usada para: conhecer mais pessoas, estreitar relacionamentos já existentes, gerar troca de informações e favores, podendo resultar em novas amizades, novas parcerias e novos negócios. Para se ter uma idéia da força da rede de relacionamentos, grande parte das vagas existentes no mercado de trabalho são preenchidas através de indicação de alguém.

Para formar uma sólida rede de relacionamentos, é fundamental levar em conta pontos comuns, interesses convergentes. Portanto, é necessário uma certa seleção e organização para que sua “lista” possa ser útil aos seus objetivos. De acordo com esses objetivos, defina o seu foco de atuação, selecione as pessoas-chave, bem como os meios e as estratégias para tanto.

Pessoalmente, depois de definir meus objetivos, eu faço uma lista de pessoas que possam me ajudar a concretizá-los. É uma lista simples, feita no computador, contendo o nome das pessoas, seus telefones, e-mails e contatos do círculo dessas pessoas. Lembre-se: a base de uma boa rede de relacionamentos está na capacidade de lidar com as outras pessoas. Isso pode se transformar numa amizade ou não. O importante é que esse contato seja amistoso, freqüente e agradável.

A nossa tendência é somente nos relacionarmos com pessoas que tenham idéias, culturas e costumes parecidos com os nossos, numa atitude clara de preconceito e pré-julgamento. Desafie esse comportamento, conversando com pessoas que tenham idéias e opiniões diferentes. Nelson Rodrigues deixou a famosa frase: “toda unanimidade é burra”. Portanto, veja a diferença como algo positivo, como possibilidade de aprendizagem e crescimento.

Não é muito inteligente ficarmos “fechados no nosso mundo”. É importante freqüentar ambientes e círculos que possam nos ajudar direta ou indiretamente. Por isso, é fundamental “sair da toca”, ir a cursos, palestras, eventos profissionais, participar de associações empresariais, entidades sociais etc. Lembre-se: “quem não é visto, não é lembrado”. É necessário vencer a timidez ou mesmo o complexo de inferioridade e ter a coragem de conversar com pessoas que você nunca viu antes.

Certa vez, eu estava voltando de uma palestra em São Luis-MA, quando no saguão do aeroporto “puxei conversa” com um senhor que estava sentado ao meu lado. Conversa vai, conversa vem, acabamos descobrindo que éramos do mesmo estado e que ele precisava de um palestrante para sua convenção de vendas. Trocamos

cartões - é bom escrever atrás dele, a fim de lembrar o assunto conversado – e dias depois, fechamos negócio por telefone. Dessa convenção, como convidado, participou um empresário amigo dele que gostou da palestra e também me contratou para outra palestra in company.

É importante saber a diferença entre usar e utilizar a sua rede de contatos. Utilizar é tornar útil o contato, a influência, o poder de uma pessoa. Já usar dá idéia de descartar - usar tais atributos e jogar fora. Conheço pessoas que usam a rede de relacionamentos unilateralmente, ou seja: só querem receber ajuda, mas não querem dar ajuda. Lembre-se: “só colhe, quem planta”. Portanto, utilizar pessoas-chave como auxílio para a conquista de objetivos é uma estratégia muito eficaz.

Num mercado cada vez mais competitivo, uma boa rede de relacionamentos pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso. Não é mais possível “ser uma ilha”, pois sozinhos não vamos muito longe. Estarmos ligados a outras pessoas é um processo de aprendizado, pois temos que lidar com o individualismo tão fortemente arraigado em nós.

Compartilhar sonhos, planos e expectativas é desafiante. Além disso, é necessário contribuir com o sucesso das pessoas que estão à nossa volta, formando uma corrente positiva de construção de resultados individuais e conjuntos. Algumas dicas práticas: conversar com as pessoas procurando ajudá-las, animá-las e incentivá-las. Enviar informações relevantes através de artigos, jornais, livros, filmes, e-mails, etc. Sempre é possível contribuir com alguém, inclusive com pessoas que já estão a muitos passos à sua frente. Todo esse investimento no sucesso das pessoas de sua rede provavelmente retornará para você, através de ajuda específica ou de aprendizado com a experiência do outro. Até mesmo pessoas que podem representar concorrência para você são interessantes, pois no mínimo vão lhe desafiar a sair da sua “zona de conforto”.

Reflexão:

“Podemos fazer mais amigos em dois meses, tornando-nos mais interessados por outras pessoas, do que, em dois anos, tentando que elas se interessem por nós.”

Dale Carnegie

Prof. Heinz tem 22 anos de experiência como profissional de RH, empresário, consultor e instrutor. É palestrante nas áreas de motivação, vendas e liderança, diretor da Alfa Educação Corporativa Ltda. e autor do livro e DVD *Atitudes de Resultado*.

Visite o site: www.heinz.adm.br - **E-mail:** contato@heinz.adm.br