

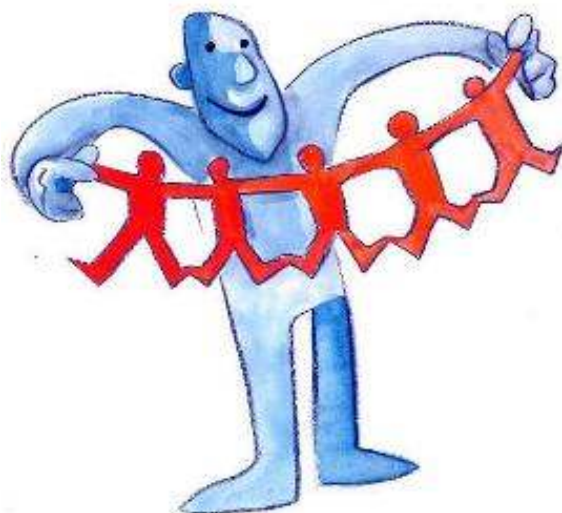
Objetivo	montar uma rede de contatos que possa ajudar a vida profissional.
Palavras-chave	liderança, network, relacionamento, colaboração.
Tempo estimado	7 minutos

Estabeleça uma rede de contatos eficaz

*Ernesto Berg
Sociólogo e Administrador,
pós-graduado em Administração*

Você vai ler:

- ▶ Os passos para construir uma rede de contatos.
- ▶ A colaboração para atingir suas metas pessoais.
- ▶ Como planejar a ampliação da sua rede de contatos.



Nada pode impulsionar mais a sua carreira do que ter uma retaguarda de amigos em posição de apoiar você para que atinja as suas metas. A rede de contatos é uma das formas mais avançadas de **colaboração**. Eis as orientações para estabelecer uma rede de contatos eficaz.

Faça da criação de uma rede de contatos uma prioridade básica

Por exemplo, considere a meta: "nos próximos doze meses, estabelecerei relações com cinco novos contatos sociais, três novas fontes de fornecimento, dois concorrentes amigáveis e uma pessoa de destaque do meu ramo." Não permita que a formação da sua rede se desenvolva como um aspecto secundário da sua atividade nos negócios; trate dela ativamente.

Organize sua rede de contatos atual

Você já tem uma. Está na sua agenda de telefones e endereços, nos e-mails do seu computador, nos cartões comerciais e arquivos de correspondência. Dedique algum tempo para organizar estes recursos. Mantenha o arquivo flexível e ampliável.

A colaboração é um poderoso instrumento para expandir o potencial individual, seja através da solução de problemas ou do próprio desenvolvimento profissional.

Mostre a cara

Participe de conferências, seminários, workshops, eventos especiais - qualquer lugar onde seja possível encontrar pessoas com interesses semelhantes. Os clubes e as associações profissionais permitem que você conheça pessoas novas e assim amplie a sua rede.

Faça publicidade de si mesmo

Escrevendo artigos em jornais profissionais, para sites, participando de blogs, de comunidades profissionais pela Internet, falando em público, assumindo cargos administrativos em seu clube ou tornando-se o porta-voz do seu departamento ou equipe de trabalho.

Promova os outros

Fale regularmente bem das pessoas que fazem parte da sua rede. Quando encontrar alguém com uma necessidade específica, ofereça-se para indicar um contato. Você estará fazendo um favor a ambos ao preencher as necessidades de um enquanto dá uma oportunidade ao outro.

Lembre-se da palavra-chave: pergunte

Fazer perguntas é o "propulsor" na criação da rede de contatos. Por exemplo, para expandir a sua rede, pergunte a seus contatos atuais: "quem você conhece que poderia facilitar um contato com...?" Para obter informações, pergunte: "você sabe onde eu poderia encontrar...?"

Faça contato com os concorrentes

Há muitas maneiras pelas quais vocês podem beneficiar-se mutuamente, comparando os desafios comuns. Faça questão de desenvolver uma relação de "concorrente amistoso" com as outras pessoas do seu ramo.

Agradeça

Dedique algum tempo para agradecer às pessoas que o ajudaram. Um amigo de um amigo lhe deu uma informação de que você precisava? Um cliente lhe mandou um novo cliente? Escreva-lhe um e-mail com uma rápida nota de agradecimento.

Venda a idéia de rede de contatos para os outros

A sua rede fica mais forte se as pessoas que fizerem parte dela possuírem, por sua vez, redes bastante ativas também. Incentive os seus colegas a fazerem contatos. Compartilhe o seu entusiasmo pela rede de contatos e todos lucrarão com isso.

Lembre-se:

- ✓ O apoio dos amigos pode ser essencial para atingir seus objetivos.
- ✓ A colaboração numa rede de contatos é mútua.
- ✓ Agradeça e compartilhe os benefícios da sua rede de contatos.



E você...

- ❖ Como está o seu círculo de amigos?
- ❖ Quais as suas metas para conquistar novos colaboradores?
- ❖ Que tipo de apoio tem oferecido aos colegas?

