

# Por networking de qualidade, seja interessante (e não interesseiro)

A Master Coach, Silvia Bez, fala como uma parceria benéfica estabelece uma boa relação profissional

29/09/2016 16:00:07

\*Por Silvia Bez

De maneira resumida, networking é uma forma de criar e alimentar uma rede de relacionamentos, com o objetivo de ajudar e aprender com o próximo, estabelecer trocas e buscar oportunidades de negócios para ambas as partes. E, para que isso dê certo na vida profissional e pessoal, a comunicação é um elemento fundamental.

Entretanto, essa arte de criar uma rede vem ganhando outras faces, que distorcem as ideias e o princípio inicial. Muito profissionais cometem erros na formação do networking porque focam somente no interesse e deixam de estabelecer uma ligação vantajosa para ambos.

No verdadeiro networking se estabelece um relacionamento real. Não basta entregar cartões de visita ou um catálogo de produtos e serviços para apenas fazer negócios. É preciso demonstrar o desejo de criar uma relação de confiança e apoio das duas partes. De que adianta ter milhares de pessoas nas redes sociais se houver apenas interesse comercial e uma ligação superficial?

Portanto, invista de maneira inteligente na formação de seu networking e, em breve, terá muita gente com quem negociar de maneira prazerosa e satisfatória.

Veja algumas considerações que lhe ajudarão a tornar sua rede de relacionamentos mais consistente, de modo que trará grandes resultados em sua vida pessoal e profissional:

- Apenas distribuir cartões não levará a nada: quantas vezes paramos para organizar nossas coisas e percebemos que estamos cheios de cartões, panfletos e folders? E, na maioria das vezes, nem nos lembramos de quem recebemos aquele material.

Por isso, quando receber um cartão ou um folheto, faça uma observação, algo que o ajudará a lembrar daquela pessoa. Lembre-se que fazer networking não é apenas construir uma lista de contatos.

- Equilibre qualidade x quantidade: a qualidade dos seus contatos e relacionamentos está diretamente ligada a um networking bem realizado.

Um ponto importante para não perder a qualidade na comunicação é ter controle na quantidade de contatos que você administra. Quanto maior for a sua rede de relacionamentos, menores serão as chances de estabelecer relações de qualidade com as pessoas.

Por isso, cuide muito bem da administração desse binômio “qualidade x quantidade”.

- Aplique a lei da reciprocidade: ter um networking não significa ser interesseiro e, sim, interessante e interessado. Seja uma fonte de recursos para as pessoas com quem você se relaciona e proporcione elementos de valor aos que interagem com você.

Outro ponto importante é sempre retribuir a ajuda que receber de alguém. Lembre-se que, embora muitos não cobrem isso, as pessoas sempre buscam reconhecimento.

- Ajude de boa vontade: sempre que ajudamos alguém, seja com informação, indicação ou aprendizado, não devemos fazê-lo esperando algo em troca. Tenha sempre a certeza de que o universo se incumbirá de nos dar de volta muito mais do que aquilo que ofertarmos a alguém. Portanto, ajude sempre de boa vontade e faça a roda da prosperidade girar.

Essas dicas são a base para você iniciar um networking poderoso. Invista de maneira inteligente, focando na qualidade da sua rede de relacionamentos. E lembre-se sempre de ser interessante, e não interesseiro.

\*Silvia Bez é palestrante motivacional, especialista em vendas e marketing pessoal, além de Master Coach. Em seu trabalho, sempre foca o lado humanista. Formada pela Sociedade Latino Americana de Coaching e pela IAC (International Association of Coaching), é autora dos livros “7 passos para se apaixonar pelo que faz” e “5 Passos para fortalecer sua Memória”. Site: [www.silviabez.com.br](http://www.silviabez.com.br)

Sobre Silvia Bez

É palestrante motivacional, especialista em vendas e marketing pessoal, além de Master Coach. Em seu trabalho, sempre foca o lado humanista. Com um portfólio de palestras com mais de 30 mil pessoas, também oferece serviços de treinamentos, seminários, workshops e coaching pessoal e profissional.

Possui mais de 30 anos de experiência em cargos de liderança em empresas como Banco Bradesco, Ponto Frio, Ambev, Lopes Consultoria, entre outras.

Formada pela Sociedade Latino Americana de Coaching e pela IAC (International Association of Coaching), é autora dos livros “7 Passos para se apaixonar pelo que faz” e “5 Passos para Fortalecer sua Memória”.

Site: [www.silviabez.com.br](http://www.silviabez.com.br)