

# Como construir uma boa rede de contatos (networking)

Você sabe o que é uma rede de contatos e como fazer a sua? Não há mágicas ou grandes segredos, mas é preciso saber administrá-la bem para ter sucesso.

Networking vem do inglês *Net*, que significa “Rede” e *Work*, que significa “Trabalho”. O termo passou a ser muito utilizado também no português para representar toda a sua rede de contatos profissionais. Claro que a difusão da palavra já permite que ela seja utilizada também para outros tipos de contatos, mas vamos aqui nos prender ao primeiro sentido. Combinado?



Na teoria do chamado [The Small World Problem](#) (O problema do mundo pequeno), discutido muito na psicologia, fala que é preciso apenas uma rede de seis pessoas para que duas outras

pessoas ao redor do mundo estejam também ligadas. Isso significa que, dependendo da sua rede de contatos, se ela tiver seis conexões bem administradas, você pode estar ligado ao presidente dos Estados Unidos!

Construir uma boa rede de contatos não vai depender apenas de quão poderosos e bem-sucedidos são seus amigos ou familiares, como muitas vezes é propagado. O segredo – sim, contaremos logo de início – é como você administra e absorve de cada uma dessas conexões.

Neste post, mostraremos algumas dicas de como fazer Networking de forma eficiente, prática e sem nenhum tipo de conhecimento avançado. Mostraremos como tudo depende da sua [relação com as pessoas](#) e, de certa forma, com você mesmo.

## **Como fazer networking vai além de cartões de visita**

Então, você conheceu alguém muito interessante, que trabalha na sua área e pode lhe render bons negócios. Agora é só deixar alguns cartões de visita com ele e esperar os novos contatos, certo? Não funciona bem assim.

Aprender como fazer [networking](#) vai além de ligar para os contatos da sua agenda quando você está naquele aperto e precisa de ajuda no trabalho. É preciso troca. Você pode e deve pensar nos benefícios da sua rede de contatos na mesma intensidade que se dispõe para ela.

Assim, o primeiro comportamento é mudar essa atitude de sempre pedir e, quando a pessoa do outro lado pedir sua ajuda, ouvir um não porque você está muito atarefado.

## **Aproveite os contatos que você já**

**tem**



Todo mundo tem contatos. Sem exclusão, todos nós conhecemos alguém que, em algum momento, pode nos ajudar na vida profissional. Você pode utilizar uma planilha ou até mesmo uma agenda comum para organizar a sua rede de contatos.

Liste todas as pessoas que você considera conexões em potencial. Caso não saiba, converse com seus principais amigos e familiares para descobrir, de início, todas as informações que precisa para iniciar a sua Networking.

A partir do que você já tem, pode começar a agregar também aqueles contatos profissionais das empresas onde trabalhou. Isso é importante principalmente se você permanece na sua área de atuação.

**Explore o potencial da sua rede de**

## contatos

Lembra do problema do mundo pequeno que citamos no início do post? Se você conseguir explorar o potencial da sua rede de contatos, pode descobrir que está a seis pessoas – ou até menos – de um grande executivo da sua área!

Toda a sua rede de contatos pode ser qualificada e definida por graus de aproximação ou objetivo (mostraremos isso no próximo tópico). Então não tenha preguiça ou vergonha para conversar e, de certa forma, mostrar suas competências para todos. Desenvolva seu [poder de persuasão](#) e mãos à obra!

## Agrupe seus contatos em níveis de Networking



Para saber como fazer Networking com eficiência é preciso entender um pouco dessa divisão. Basicamente é preciso dividir sua rede de contatos em três grupos: rede primária, rede secundária e rede de referência.

A rede primária inclui todas as pessoas mais próximas de você

e que estão por perto quase que diariamente. Aqui, entram seus amigos e seus familiares. Se você está em uma empresa e quer começar a montar sua rede de contatos já para o futuro, inclua aqui também aqueles colegas de trabalho.

Na rede secundária você encontrará conhecidos, colegas de trabalho, algum contato profissional e todas as pessoas que você não tem uma intimidade maior. Aqui, estarão aqueles amigos de amigos ou aquele conhecido que você conversou em uma viagem de avião e que trocou contatos profissionais.

Por último, na rede de referência, estarão todas as pessoas que geram grandes contatos profissionais. Pode ser o seu chefe, um empresário mais importante ou aquele profissional que você conheceu em um congresso, por exemplo.

Com essa divisão, você consegue buscar ajuda sempre que precisar e sem dificuldades.

## Tenha uma boa presença



Assim como citamos antes, descobrir como fazer Networking não

é apenas buscar ajuda. Você deve se manter sempre presente e deixar seus contatos com o máximo de informações possível sobre suas realizações.

Ligue, mande um e-mail ou simplesmente dê um olá pelas redes sociais. Hoje espaços como o LinkedIn facilitam e filtram muito esse tipo de ação. Você pode compartilhar conteúdos com seus amigos de rede e trocar informações válidas com todos. Dessa forma você é sempre lembrando e tem mais chances de conseguir um bom negócio.

## Seja ético

A ética faz parte de qualquer boa relação profissional. Ser ético é tratar as pessoas com respeito, não criticar uma empresa ou um profissional da área – mesmo que haja motivos para isso -, é também não construir uma relação de interesses, além de muitos outros exemplos.

Para quem está iniciando uma rede de contatos, a ética vale muito. Não entre em contato apenas quando você precisar, por exemplo. Lembre-se de datas especiais como aniversário, páscoa, Natal e muitas outras e fale com sua Networking. Esse tipo de comportamento é considerado essencial em qualquer relação.

Como falamos em todo o post, rede de contatos não é rede de favores. É preciso saber trabalhar a sua relação com as pessoas. Não tenha receio em pedir ajuda nunca. Achar que pode fazer tudo sozinho é um dos [grandes erros que um empreendedor não pode cometer](#). Ter contatos é fundamental para qualquer história de sucesso!

Agora conte para nós: você já tem a sua rede de contatos? Como faz para administrar e como as nossas dicas ajudaram você a organizar todas essas informações?