

revista

UP Pharma



Nº 116 – Ano 32 – Janeiro/Fevereiro – 2010



33ª Lupa de Ouro

O mais expressivo evento da indústria farmacêutica

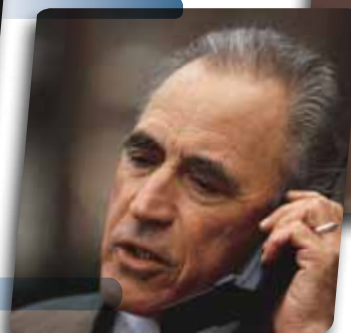
Marketing Digital

Um novo horizonte para os laboratórios



Construção de redes de conectividade

André Reis



Lembra-se daquele propagandista, nem tão conhecido seu assim, que ligou para você no final do ano passado para comentar o corte na equipe dele? A novidade era que ele havia sido desligado e agora estava no mercado procurando novas oportunidades. Exatamente por isso solicitava sua ajuda para recolocação. O curioso é que antes desse fato, ele nunca havia lhe procurado e jamais ofereceu algo para você. Ei!! É isso que se chama de *networking*?

Somente acionar os contatos quando você está na pior?!? Claro que não! Mas todo mundo, ou pelo menos muita gente, age assim. Então, o que é *networking* eficaz? Quais seus conceitos e processos? Neste artigo, destacamos a possibilidade de construção de sólidas redes de conectividade pessoal baseadas não em interesses em curto prazo, mas, sim, em sentimentos nobres e perenes.

O ser humano é uma pessoa gregária, ou seja, necessita de outras para se realizar. Dizem que o caminho da felicidade é simples: basta fazer aquilo que se está a fim, com quem você ama. Então, quanto maior for sua competência em estabelecer verdadeiros laços afetivos com grande número

Quanto maior for sua competência em estabelecer verdadeiros laços afetivos com grande número de pessoas, maiores serão suas chances de sucesso pessoal e profissional.

de pessoas, maiores serão suas chances de sucesso pessoal e profissional. A base do relacionamento interpessoal é a sua condição psicológica consigo mesmo, ou seja, o relacionamento intrapessoal. Você reflete para os outros a forma como se sente e sua visão sobre a vida. Uma pessoa feliz irá transmitir, de forma constante, alegria, brilho nos olhos, realização e bem-estar. Já uma pessoa deprimida será uma fonte de pessimismo, tristeza e desesperança. Naturalmente, o perfil otimista e sorridente sempre é mais sedutor e interessante que o “baixo-astral”, a “nuvem negra”.

Nosso histórico de *networking* inicia na emoção do parto. Começamos a nos relacionar, ainda que

inconscientemente, quando nossos pais nos observam pela primeira vez, extremamente felizes e curiosos na maternidade. Nesse momento, somos apresentados à nossa primeira rede de relacionamento: a família. Ela compreende pais, irmãos, avós, tios, sobrinhos, primos, cunhados, noras, genros etc. Todos querem conhecer o bebê, brincar com ele por alguns minutos e pegá-lo no colo.

Porém, mesmo na família, exceto mãe e pai, serão poucos aqueles que irão se oferecer espontaneamente para trocar pelo menos uma fralda do bebê. Esse singelo fato nos sinaliza que se nem os parentes querem ter trabalho conosco quanto estamos indefesos, pensem no quanto teremos de investir em relacionamento e persuasão para conseguirmos apoio dos outros para nossos objetivos.

Em seguida, ao ingressarmos na escola, onde conviveremos diariamente durante horas, por anos, com as mesmas pessoas, somos introduzidos à nossa segunda poderosa rede de relacionamentos: colegas, professores, diretores e pessoal de apoio. Nesse ambiente de confinamento parcial, com baixo nível de pressão e competitividade interna, no qual as mentes es-

peçoal



tão bem abertas para conhecer outras crianças com espírito ainda inocente e elevado, é relativamente fácil fazermos amigos e, a partir da adolescência, talvez experimentarmos a prazerosa sensação de namorar um ou uma colega de classe.

A terceira rede de relacionamentos – e, sem dúvida, fundamental para a maior parte de nossas vidas – é a profissional, composta por: colegas de trabalho, ex-colegas, terceirizados, fornecedores, clientes etc. No caso dos Representantes envolve também médicos, atendentes, profissionais de saúde, seguranças e, principalmente, os colegas da concorrência, conforme exposto no início do texto.

Após o advento da internet nos anos 90, surgiu a possibilidade de construção da quarta rede: a conexão virtual, viabilizada por meio de *sites*, *blogs*, *chats* e *e-mail*. Atualmente, se você não tem MSN parece que não está na Terra. Criado em 2004, o Orkut possui cerca de 26 milhões de usuários brasileiros, sendo o *site* mais visitado no País. Entretanto, para incrementar *networking* profissional o *site linkedin.com* é, certamente, mais interessante, pois permite uma rápida ampliação dos seus contatos, já que

Atitudes altruísticas, apesar de pouco observadas na prática, continuam sendo muito valorizadas para consolidação das quatro sólidas redes de conectividade pessoal.

ele lhe indica o amigo do seu amigo. Embora mais utilizado por executivos da indústria, pois não possui versão em português, vários Representantes já perceberam a utilidade dessa inovadora ferramenta.

Do ponto de vista sociológico, a grande sensação dessa quarta forma de conectividade é que, investindo apenas algum tempo na frente de um computador, você pode conhecer mais intimamente uma pessoa em Moçambique, na África – pois ela também fala português e tem computador com *webcam* – do que seu próprio vizinho de porta. A conexão virtual em contraste com a física possui enorme velocidade de ação e praticidade.

Assim, em um mundo cada vez

mais frio e impessoal, a grande oportunidade profissional está em administrar e crescer suas redes de conectividade. Mas como fazer isso na prática?

Para que as pessoas se identifiquem mais facilmente com você, que tal mostrar para o mundo suas habilidades e interesses, mas sempre em uma perspectiva de generosidade? Ou seja, o que eu poderia agregar para os outros? Até que ponto eu quero me doar para alguém, que em princípio nem está precisando de mim ou solicitou minha ajuda? O que eu tenho de bom para oferecer para aqueles que eventualmente venham a interagir comigo?

Lembra-se daquele bebê que ninguém se ofereceu para trocar fraldas, descrito anteriormente? Se você fosse daquela família seria o primeiro a dizer: “Deixa que eu troco a fralda dele!”? Atitudes altruísticas, apesar de pouco observadas na prática, continuam sendo muito valorizadas para consolidação das quatro sólidas redes de conectividade pessoal. Agindo assim, os relacionamentos em sua vida, com certeza, irão melhorar. **UP**

André Reis é Gerente de Treinamento da Farmoquímica.
E-mail: areis@fqm.com.br