Capítulo 18

“Como seria sua vida
se você transformasse suas
conexões em um ecossistema
estratégico capaz
de multiplicar oportunidades
e gerar prosperidade
contínua?”



Wellington Santos

Contador graduado pela FAFISP (2002), com especialização em Gestão Empresarial, Análise de Demonstrações Contábeis e Auditória, Contabilidade e Direito Tributário, Gestão, Empreendedorismo e *Marketing*, *Personal Professional Coaching* (2011), Líder *Coaching*, *Executive Coaching* e *Alpha Coaching* (2012), certificado pela Sociedade Brasileira de *Coaching* (SBCoaching). Analista de Mapeamento de Perfil Comportamental DISC Profiler (2014) e ADV Innermetrix (2019). Escritor do livro Qual é o seu propósito? (Ed. Kelps), Baralho *coaching* interativo (Ed. Kelps) e Livro em caixinha quem é você? (Ed. Matrix). Criador do método PEP. Sócio da empresa CONTEC Gestão Contábil e Empresarial S/S Ltda. e do Instituto CONTECRH – Treinamentos e Desenvolvimento Humano Ltda., tendo como áreas de atuação: desenvolvimento humano, contabilidade, auditoria e perícia judicial.

Contatos

www.wellingtonsantos.cnt.br - www.meupep.com.br -
wellceres@icloud.com
Instagram: wsantoscontador
Facebook: facebook.com/wsantoscontador
WhatsApp: (62) 98407-7410

A profissionalização do *Networking* e a concepção de um ecossistema

Essa pergunta nos convida a uma reflexão profunda sobre a forma como nos relacionamos e aproveitamos as conexões que construímos ao longo da vida. *Networking*, no sentido mais comum, costuma ser percebido como a simples troca de contatos ou a participação esporádica em eventos. Porém, para aqueles que desejam alcançar níveis mais altos de realização pessoal e profissional, é fundamental encarar o *Networking* como algo estratégico, planejado e sustentável, ou seja, de modo profissional.

Imagine por um momento que suas conexões não sejam apenas relacionamentos pontuais, mas partes de um ecossistema interconectado, onde cada peça tem um papel e um valor específico. Nesse modelo, você não somente consome ou fornece valor, mas cria um ambiente que beneficia todos os envolvidos de maneira contínua. Isso é possível? Absolutamente. A questão é: como começar? Eu posso te ajudar, uma vez que venho fazendo *Networking* profissional, onde consigo contribuir com muitas pessoas, por meio de uma metodologia utilizada em mais de 77 (setenta e sete) países.

O que significa profissionalizar o *Networking*?

Profissionalizar o *Networking* significa deixar de lado a mentalidade de troca rápida e abraçar uma visão de longo prazo, onde cada interação é uma oportunidade de construção mútua. Profissionalizar não é tornar as relações frias ou transacionais, mas agregar intencionalidade, planejamento e propósito ao processo. É "ser atencioso para com todas as pessoas, coisas e fatos" e mostrar interesse sincero e verdadeiro utilizando o poder da escuta.

Essa mudança começa com três pilares fundamentais:

1. **Definição de objetivos:** antes de buscar conexões, é necessário você entender aonde quer chegar. Qual é sua visão de sucesso?

Quais recursos ou conhecimentos são essenciais para alcançá-la? Quando você sabe o que busca, é mais fácil identificar quem pode ajudá-lo e como você pode contribuir para os objetivos dessas pessoas.

2. **Posicionamento estratégico:** *Networking* não é apenas estar presente; é estar no lugar certo, na hora certa, com a mensagem certa. Isso envolve participar de eventos relevantes, estar ativo em redes sociais profissionais e comunicar com clareza seu propósito e seus valores.
3. **Gestão de relacionamentos:** uma rede forte não se constrói do dia para a noite. Ela exige dedicação contínua. Isso inclui manter contato, oferecer apoio e criar valor para as pessoas em sua rede, mesmo quando não há um benefício imediato para você.

Esses três pilares formam a base para que você possa construir algo maior: um ecossistema. Vou deixar aqui uma imagem simples de um modelo de ecossistema que utilizo em minha atividade principal, a qual é a contabilidade.



O conceito de ecossistema no *Networking*

No mundo natural, um ecossistema é um conjunto de elementos interdependentes que coexistem de forma equilibrada. Em um ecossistema de *Networking*, o conceito é semelhante. Trata-se de criar um ambiente onde cada conexão não é apenas funcional, mas parte de um sistema interligado que sustenta e potencializa os objetivos de todos os envolvidos.

Um ecossistema de *Networking* estratégico é composto por diferentes "camadas" de relacionamentos, incluindo:

- **Mentores:** pessoas mais experientes que oferecem orientação e *insights*.
- **Pares:** conexões no mesmo nível de experiência que podem compartilhar ideias e colaborar em projetos.
- **Influenciadores e conectores:** pessoas que têm o poder de abrir portas e ampliar seu alcance.
- **Aprendizes:** indivíduos que podem se beneficiar de seu conhecimento e eventualmente se tornar aliados valiosos.

Para conceber e alimentar esse ecossistema, é necessário planejar e agir com consistência.

Como construir seu ecossistema de *Networking*

1. **Mapeie suas conexões atuais:** faça uma análise detalhada de sua rede atual. Quem são as pessoas em quem você confia? Quem contribui diretamente para seus objetivos? Quais conexões podem ser fortalecidas? Esse mapeamento é o ponto de partida para identificar lacunas e oportunidades.
2. **Busque diversidade:** um ecossistema robusto não é homogêneo. Ele inclui pessoas de diferentes setores, idades, culturas e níveis de experiência. Essa diversidade é o que garante inovação e resiliência ao sistema.
3. **Crie valor consistentemente:** *Networking* não é sobre pedir, mas sobre oferecer. Compartilhe conhecimento, apresente

pessoas da sua rede, recomende recursos. Quanto mais valor você gerar, mais atrativo será para outras pessoas fazerem parte do seu ecossistema.

4. **Invista no longo prazo:** relacionamentos não se desenvolvem muito rapidamente. Esteja presente de forma contínua. Uma mensagem de acompanhamento, um elogio genuíno ou um convite para um café podem fazer a diferença. Uma técnica simples e muito funcional para criar elo é: elogie (elo – gie) de forma sincera e do fundo do seu coração.
5. **Conecte pontos:** uma característica de quem constrói ecossistemas é a capacidade de conectar pessoas que podem se beneficiar mutuamente. Ser um facilitador cria confiança e amplia sua influência dentro da rede. Crie um ambiente de contribuição e esteja sempre disposto a doar primeiro, para depois receber, afinal essa é a lei universal da prosperidade em todos os sentidos e não apenas material.

Os benefícios de um ecossistema bem-estruturado

Quando você transforma sua rede de contatos em um ecossistema estratégico, os benefícios vão muito além das interações individuais. Alguns deles incluem:

- **Multiplicação de oportunidades:** cada conexão se torna uma porta de entrada para novas ideias, projetos e possibilidades.
- **Crescimento sustentável:** em um ecossistema, as relações são fortalecidas com o tempo, criando um ciclo virtuoso de colaboração e prosperidade.
- **Resiliência em tempos de crise:** um ecossistema diversificado oferece apoio e soluções em momentos desafiadores, tornando você mais adaptável e preparado.
- **Impacto coletivo:** Ao criar um sistema em que todos se beneficiam, você não apenas alcança seus próprios objetivos, mas também contribui para o sucesso das pessoas ao seu redor.

Reflexão final

Transformar conexões em um ecossistema estratégico exige esforço, mas os resultados são transformadores. É uma jornada que começa com intencionalidade e cresce com o tempo, alimentada pela reciprocidade e pelo desejo genuíno de criar valor para os outros.

Agora, pergunte a si: o que você pode fazer hoje para começar a construir seu próprio ecossistema? A resposta para essa pergunta pode ser o primeiro passo em direção a um futuro de maior prosperidade e impacto.

Networking não é sobre caçar, é sobre cultivar. Trata-se de construir relacionamentos confiáveis, de longo prazo, que criem um ecossistema de valor mútuo. (Ivan Misner)

Há braços, graças é muito êxito!