



09

Explicação

Agora que o Leandro conseguiu identificar quem faz parte das suas relações, avalie qual é o potencial de ajuda mútua desse grupo.

Observe que algumas pessoas fazem parte da nossa vida porque gostamos delas, não por alguma razão específica. Nem toda situação é uma troca de favores, o que é ótimo.

Mas como o Leandro pode avaliar se seus relacionamentos, do ponto de vista do networking? Através de alguns critérios:

Até que ponto essa pessoa está acessível? Ele retornará logo uma ligação minha? (logo= em até 48 horas) Como me sinto em sua companhia? Energizado? Apreciado? Respeitado? À vontade? O que eu recebo dessa pessoa: retorno positivo ou críticas?

Leandro também deve avaliar suas relações de maneira ampla: Quem tem capacidade de ajudá-lo através de sua própria rede de contatos? Qual é a melhor maneira de abordar uma determinada pessoa? Quem pode fazer a apresentação? O que você pode oferecer para essa pessoa?

A ideia é que o Leandro consiga fazer disso um hábito, no começo pode parecer um processo mecânico, e é, mas com o tempo o Leandro começa a fazer essa reflexão de modo mais automático.

Alguns fatores relevantes sobre essas reflexões:

- **Seja realista a respeito da qualidade de seus contatos.** Muita gente acredita que precisa ter imensas redes de contatos: LinkedIn com várias pessoas, Whatsapp lotado de mensagens, redes sociais com várias janelas de conversas abertas.... Mas até que ponto essas pessoas não passam de meros conhecidos? Então ao invés do Leandro cuidar de uma enorme base de dados de pessoas que não podem contribuir com ele de forma positiva e produtiva, ele precisa se concentrar nos poucos relacionamentos estratégicos e de qualidade que ele tem.
- **Abra mão de relacionamentos de “mão única”.** Todos nós conhecemos pessoas que só nos procuram quando precisam de alguma coisa. O ideal nesses casos é determinar um grau de tolerância para com elas e até que ponto você está disposto a permitir que as pessoas ocupem seu tempo.
- **Tenha cuidado com os relacionamentos negativos.** Algumas pessoas que conhecemos acrescentam pouco ou nenhum valor à nossa vida e às vezes até nos atrapalham. Não os ignore; entenda o efeito que elas causam em você e procure se comunicar com elas de maneira positiva e produtiva, impondo limites à sua negatividade.