



Rede de relacionamentos ajuda a consolidar crescimento

“Líderes entendem o poder supremo dos relacionamentos”

Tom Peters (guru da gerência de negócios)

A utilização de uma rede de contatos profissionais destaca-se como uma das principais formas de se promover uma carreira e buscar oportunidades de negócios no setor jurídico. Não apenas por ser um meio de promoção pessoal eficaz em qualquer profissão, mas também porque o código de ética da Ordem dos Advogados do Brasil impõe uma série de restrições à utilização de diversas outras formas de propaganda e promoção dos escritórios. Chamada normalmente de *networking*, essa ferramenta de marketing possui inúmeras vantagens e pode tornar-se um fator estratégico para o crescimento e a consolidação de uma banca advocatícia.

A rede de contatos ou *networking* é uma espécie de parceria, onde as pessoas que fazem parte deste círculo trocam informações relevantes, influência e aprendizado profissional, e se ajudam mutuamente. Ela possibilita interações profissionais desde a indicação para um novo emprego até a realização de negócios.

Principais razões para construir uma *networking*

Muitos advogados dos grandes escritórios, assim como executivos de empresas de sucesso, costumam reunir-se para compartilhar informações sobre o mercado, analisar as tendências, obter *feedback* sobre algumas ações que pretendem realizar. Isto é *networking*, uma forma de se ajudar mutuamente.

Dentre as inúmeras vantagens podemos citar as sete que podem ser decisivas para o desenvolvimento de um escritório de advocacia:

- >>receber indicação de novos clientes.
- >>conhecer as novas oportunidades de mercado.
- >>perceber as futuras tendências do setor antes da concorrência.
- >>aprender sobre as experiências positivas e negativas dos outros escritórios.
- >>bloquear movimentos competitivos que possam prejudicar seu negócio.
- >>aproveitar oportunidades para conquistar novas fatias de mercado pertencente à concorrência.
- >>conhecer informações estratégicas que normalmente não são publicadas na imprensa.

20 Dicas de Networking

Um advogado não deve se lembrar de sua rede de contatos apenas quando estiver precisando de favor,



pelo contrário, precisa cultivá-la desde a universidade e ao longo de toda sua carreira profissional.

Vejam algumas dicas práticas para um profissional criar uma boa rede de contatos.

Dica 1 – desenvolver interesse genuíno pelas pessoas que pretende incluir em sua *networking*. Não as procure apenas quando estiver precisando de algo.

Dica 2 – estar disponível para ajudar as pessoas de sua rede na medida de suas possibilidades, e sempre retribuir um favor. Uma breve consulta jurídica para um empresário ou executivo, por exemplo, pode abrir as portas da empresa para seu escritório em ocasiões futuras.

Dica 3 – tornar-se conferencista. Muitos advogados de sucesso tornaram-se conhecidos ao ministrar palestras em entidades ou participar de entrevistas de interesse público na imprensa.

Dica 4 – freqüentar cursos, eventos e convenções. Esses eventos colocam o advogado em contato com pessoas de diversos setores.

Dica 5 – participar de associações, comitês e entidades de classe.

Dica 6 – não se restrinja, procure travar conhecimento com pessoas de áreas diversas de seu setor de atividade.

Dica 7 – utilizar o seu cartão de visita de maneira dinâmica.

Dica 8 – fazer contatos personalizados, evitando mandar e-mails para diversas pessoas ao mesmo tempo.

Dica 9 – ao indicar um profissional para outro de sua *networking*, avise-o antes, apresente-os.

Dica 10 – criar uma *networking* no MSN e, sempre que possível, estar presente trocando idéias on-line com este grupo.

Dica 11 – evitar falar muito nas conversas, procurar ouvir mais e obter informações e conhecimento sobre as pessoas.

Dica 12 – procurar demonstrar que você pode ser útil à sua rede de contatos.

Dica 13 – avisar sempre o que está fazendo profissionalmente, seja trocando de emprego, realizando um novo empreendimento, escrevendo artigos ou livros, dando entrevistas, etc.

Dica 14 – ter um blog pessoal e convidar a todos de sua rede de relacionamento para visitá-lo e contribuir com artigos e notícias.

Dica 15 – estar disponível, na medida do possível, para sua *networking*.

Dica 16 – lembrar-se do nome das pessoas e datas de aniversário. Peça a sua secretária para fazer este controle ou utilize uma agenda específica para este fim.



Dica 17 – procure incluir em sua *networking* pessoas de diversos níveis hierárquicos, desde que possam contribuir de alguma forma com sua rede de relacionamento.

Dica 18 – desenvolva sua capacidade de relacionamento interpessoal, pois ela ajudará bastante na formação de sua rede de relacionamentos.

Dica 19 – utilize os recursos da internet para construir sua *networking*, lá existem diversas comunidades como Orkut, Via6, e milhares de grupos de discussão sobre diversas áreas e assuntos. A partir destes contatos é possível conhecer pessoas de várias localidades e área de atuação e incorporar muitos profissionais à sua rede.

Dica 20 – elabore um plano para criar, manter e fazer crescer continuamente sua *networking*.

Quem pode fazer parte de sua *Networking*?

Uma rede de relacionamentos pode ser integrada por pessoas das mais diversas áreas profissionais e também por aquelas do seu ciclo de amizades. Por exemplo:

- >>familiares e amigos de longa data, além dos amigos dos seus amigos.
- >>colegas de faculdade e de cursos que participou.
- >>conhecidos de eventos como: palestras, congressos e encontros de associações e entidades de classe.
- >>advogados de diversos escritórios que atuem em outras áreas de especialização ou que não sejam concorrentes diretos.
- >>profissionais de área relacionadas à sua, como consultores, contadores, auditores, etc.
- >>professores universitários, palestrantes, conferencistas.
- >>juízes, promotores e outros profissionais vinculados à instituição judiciária.
- >>profissionais ligados à imprensa.
- >>empresários e executivos de diversas áreas da atividade econômica.
- >>outros profissionais que de alguma forma possam enriquecer sua rede de contatos

Como e onde praticar a *Networking*?

Como criar oportunidades para praticar ações de *networking* neste mundo tão sobrecarregado de tarefas? Eis algumas sugestões que já são utilizadas frequentemente por muitos profissionais de sucesso:

- >>procure incorporar algum hobby à sua vida e aproveite essa oportunidade para praticá-lo juntamente com sua *networking*. Segundo muitos altos executivos, jogar golfe é um dos esportes que, além de ser



muito divertido, proporciona longo tempo de contato, o que facilita uma boa conversa entre profissionais.

>>participe de Happy Hour, pelo menos uma vez por semana no início da carreira, ou de acordo com sua disponibilidade.

>>almoço de negócios.

>>encontros em clubes sociais.

>>aceite e faça convite para festas comemorativas.

>>crie uma rotina de ligações periódicas para sua *networking*. Certo número de ligações toda semana ajuda a manter os contatos em dia.

>>crie uma newsletter e envie periodicamente para sua rede. Essa pode ser uma ótima forma de manter seu nome em evidência. Aproveite para incluir no informativo notícias e curiosidades que possam interessar às pessoas.

>>construir uma rede de relacionamentos é tão importante que já estão surgindo no mercado diversas agências de *networking*. Elas fazem agendamento de happy hour para profissionais que querem ampliar sua rede de contatos. Práticas como esta estarão cada vez mais difundidas nos próximos anos pois está provado que, mais do que qualquer outra forma de marketing pessoal, um ciclo de relacionamentos pode ser decisivo para alavancar uma carreira de sucesso.

Portanto, sugerimos que os profissionais do Direito procurem incorporar as suas práticas diárias e aos seus hábitos profissionais a construção de uma *networking* de forma organizada. Procure priorizá-la como uma importante ferramenta de promoção de sua carreira, sempre com uma visão de médio e longo prazo, pois, como diz a sabedoria popular “o mundo dá muitas voltas”, e numa destas voltas uma pessoa de sua *networking* poderá desempenhar um papel fundamental em sua carreira.

Date Created

02/08/2008