



**Coluna Saber**  
por Ana Machado



Ana Machado é mestra em educação pela Universidade Stanford, especialista em psicossociologia da juventude e políticas públicas, pela Fundação Escola de Sociologia e Política de São Paulo (FEPS), e bacharel em marketing, pela Universidade de São Paulo (USP)

# Networking ou relacionamento: o que realmente impulsiona a sua carreira?

Entenda a evolução das interações profissionais na era atual e escolha a melhor estratégia

Nos dias atuais, é difícil imaginar uma carreira que prospere sem alguma forma de conexão com outras pessoas. O termo “networking” se tornou parte do vocabulário corporativo e, por muitos anos, foi visto como uma chave para o sucesso profissional. No entanto, à medida que as relações de trabalho evoluem, surge uma nova perspectiva sobre esse conceito: o relacionamento genuíno. Neste artigo, vamos explorar essa transição e refletir sobre como podemos cultivar contatos mais profundos e significativos para alavancar nossas carreiras.

O networking é uma estratégia que tem como objetivo expandir a rede de contatos de um profissional, com o intuito de criar oportunidades de negócios, parcerias ou até mesmo recolocação no mercado. Tradicionalmente, ele se concentrou em números: quantas pessoas você conhece, de quantos eventos você participa, quantos cartões de visita você coleciona. Um contato de networking é, muitas vezes, visto como um número a ser somado à sua lista, e a expectativa é que, em algum momento, essa pessoa se torne uma porta de entrada para algo maior.

Isso não está errado, mas a mentalidade por trás dessa abordagem começa a ser questionada. O que acontece quando você troca a troca de cartões de visita por uma conversa mais profunda? Quando você vai além do superficial e começa a investir em relações verdadeiramente genuínas?

A principal mudança que estamos testemunhando no mundo corporativo é a transição do simples “networking” para um conceito mais robusto de “relacionamento”. Enquanto o networking



G O M E Z

tradicionalmente foca na troca de favores e benefícios mútuos a curto prazo, o relacionamento é um esforço contínuo, fundamentado na confiança, no respeito e, principalmente, no interesse genuíno pelo outro.

Pense em um exemplo simples: em vez de adicionar uma pessoa no LinkedIn com a intenção de que ela o ajude a conseguir uma vaga, por que não se esforçar para entender a sua trajetória, trocar ideias sobre sua área de atuação e oferecer apoio em suas iniciativas? Com o tempo, essa pessoa se tornará mais do que um contato, mas alguém com quem você realmente compartilha valores e objetivos.

A chave para esse novo paradigma está em construir relações autênticas. E como fazer isso?

## Seja um bom ouvinte

O interesse genuíno pelos outros é um dos principais

pilares dos bons relacionamentos. Em vez de pensar no que você pode ganhar de alguém, concentre-se no que você pode aprender. Seja curioso sobre a trajetória profissional da outra pessoa, seus desafios, suas aspirações. Quando você se mostra genuinamente interessado, a relação tende a ser mais profunda e duradoura.

## Partilhe experiências

Não se trata apenas de buscar algo em troca. Ofereça seu conhecimento, compartilhe seus aprendizados e experiências, ajude a resolver problemas. Essa postura constrói um ambiente de colaboração, e não de competitividade. Além disso, quando alguém se beneficia da sua ajuda, as portas se abrem naturalmente para novas oportunidades, sem que você precise pedir.

## Invista no longo prazo

Relacionamentos profissionais bem-sucedidos não acontecem da noite para o dia. Portanto, é essencial investir em uma construção gradual e contínua. Manter o contato, estar presente em momentos importantes, como aniversários ou conquistas profissionais, é uma forma de demonstrar que a relação vai além de uma troca utilitária. Pequenos gestos de atenção fazem a diferença.

## Use redes estratégicas

As plataformas digitais, como LinkedIn, são ótimas para iniciar conversas, mas é preciso ir além. Use as redes para comentar, compartilhar conteúdo interessante, interagir de forma construtiva. Não se limite apenas a adicionar pessoas; crie uma interação verdadeira. Lembre-se: as redes sociais

são uma extensão do mundo real, e o relacionamento ali precisa ter a mesma autenticidade que você aplicaria pessoalmente.

## Pratique reciprocidade

Um bom relacionamento não deve ser unilateral. Procure equilibrar os momentos em que você pede favores e os momentos em que você oferece ajuda. Ao praticar a reciprocidade, a confiança cresce e a relação se fortalece. Quando as duas partes se sentem igualmente beneficiadas, o vínculo se torna mais sólido e duradouro.

À medida que o mercado de trabalho se torna mais dinâmico e as empresas buscam por talentos que vão além das habilidades técnicas, os relacionamentos autênticos se tornam um diferencial. Colaboradores que sabem criar vínculos sólidos com seus colegas, líderes e parceiros têm mais chances de alcançar sucesso, não apenas por sua competência, mas pela confiança e respeito que conquistaram ao longo do tempo.

Portanto, o desafio está claro: para realmente alavancar sua carreira, você deve ir além do networking. Investir em relacionamentos genuínos, focados na construção de confiança e no compartilhamento de experiências, pode ser o que vai fazer a diferença entre ser um “conhecido” e um “aliado” no mundo profissional.

Em resumo, a verdadeira chave para o sucesso no mercado de trabalho não está apenas no número de pessoas que você conhece, mas na profundidade das conexões que você consegue cultivar. Portanto, ao invés de pensar apenas em aumentar sua rede de contatos, pense também em como tornar esses contatos mais significativos e, com isso, transformar sua carreira.