

09

PSICOLOGIA

Rede de Relacionamentos

—o Andréa Carla Ferreira de Oliveira



Governo Federal
Ministério da Educação

Projeto Gráfico

Secretaria de Educação a Distância – SEDIS

EQUIPE SEDIS | UNIVERSIDADE DO RIO GRANDE DO NORTE – UFRN

Coordenadora da Produção dos Materiais

Marta Maria Castanho Almeida Pernambuco

Coordenador de Edição

Ary Sergio Braga Olinisky

Coordenadora de Revisão

Giovana Paiva de Oliveira

Design Gráfico

Ivana Lima

Diagramação

Ivana Lima

José Antônio Bezerra Júnior

Mariana Araújo de Brito

Vitor Gomes Pimentel

Arte e Ilustração

Adauto Harley

Carolina Costa

Heinkel Huguenin

Revisão Tipográfica

Adriana Rodrigues Gomes

Design Instrucional

Janio Gustavo Barbosa

Luciane Almeida Mascarenhas de Andrade

Jeremias Alves A. Silva

Margareth Pereira Dias

Revisão de Linguagem

Maria Aparecida da S. Fernandes Trindade

Revisão das Normas da ABNT

Verônica Pinheiro da Silva

Adaptação para o Módulo Matemático

Joacy Guilherme de Almeida Ferreira Filho

Revisão Técnica

Rosilene Alves de Paiva



Você verá
por aqui...

O que é uma rede de relacionamento e os diferentes tipos; o que é capital social e como identificar os outros tipos de capitais, como se forma o capital social e para que serve. Verá ainda o que é *networking* e quais são os valores de quem pratica essa técnica. E por fim, como aumentar e manter a rede de relacionamentos de forma eficaz.

- Conceituar Rede de Relacionamentos.
- Diferenciar os tipos de redes de relacionamentos.
- Conceituar Capital Social.
- Identificar os tipos de capitais.
- Conceituar *Networking*.
- Identificar os valores de quem pratica *Networking*.
- Como aumentar e manter a rede de relacionamentos.

Objetivo



Para início de conversa...

Quanto tempo faz que você não encontra seu melhor amigo de infância? Você mantém contato com ele? Sabe onde ele está morando? Qual a profissão dele? Se já casou? Tem filhos? Na nossa vida temos relacionamentos em diferentes momentos e, para mantê-los, precisamos administrar de forma eficaz nossa rede de relacionamentos. Vamos iniciar conceituando rede de relacionamentos.



Rede de relacionamento

Imagine você recebendo um telefonema de um colega de colégio dizendo que tem uma vaga de estágio ou de emprego em uma empresa na qual você sempre quis trabalhar. Você só teve acesso a essa informação porque seu colega de colégio lembrou-se de você, ou seja, ele está na sua rede de relacionamento e você na dele. A rede de relacionamentos pode ser definida como uma rede de contatos pessoais, a qual inicia desde o momento em que nascemos, ou até mesmo, quando estamos na barriga da nossa mãe, pois a partir do momento em que a mãe ficou grávida, relacionamentos foram criados, seja com o médico que fez o parto, com a escolha dos padrinhos, com o contato com os avós, tios, primos e irmãos. Com o seu nascimento e crescimento, essa rede foi aumentando. Os primeiros colegas na escola, os professores, os vizinhos, seus familiares. Da sua infância, adolescência e até hoje, tenho certeza de que você conheceu muitas pessoas, com algumas você deve manter contato até hoje e outras, provavelmente, você não vê há muitos anos, mas as considera verdadeiros amigos. Com outras pessoas ainda você deve não querer manter contato, talvez por não se identificar com essas pessoas. Assim é a vida, conhecemos pessoas e por vários motivos decidimos se queremos ou não mantê-la em nossa rede de relacionamentos.

Para Minarelli (2001, p. 29), “Como as demais redes existentes, a rede de relacionamentos também é multifuncional, pois oferece proteção, descanso, captação, distribuição e integração”.

A rede funciona como proteção, porque precisamos nos proteger das coisas que nos causa medo, por exemplo, a crise do desemprego, a violência urbana, a solidão. Se você está sozinho, em casa, deprimido e liga para um amigo, ele vai se preocupar com você, logo convidará você para sair e de alguma forma você se sentirá protegido do medo da solidão.

A rede também funciona como captação, distribuição e integração, por exemplo, quando você informa ao seu colega da vaga de emprego ou estágio está distribuindo uma informação às pessoas da sua rede e ele está captando uma excelente oportunidade de conseguir um emprego. Para Minarelli, essa via de mão dupla é muito importante na rede de relacionamentos, mas isso só vai ocorrer se você tiver integrado.

Tipos de redes de relacionamentos

Existem três diferentes níveis de rede, são eles:

A) Grupo Primário

Formado por pessoas mais próximas, com as quais temos forte envolvimento emocional, compartilhamos sonhos, desejos, sucessos e problemas. Podemos pensar em nossos filhos, esposa(o), mãe e pai, amigos íntimos. São pessoas que nos deixam à vontade para falarmos de nossas preocupações, tristezas e alegrias.



B) Grupo Secundário

Fazem parte desse grupo os relacionamentos mais formais e menos íntimos. Por exemplo, no ambiente de trabalho temos contato com pessoas muitas vezes por seis, oito ou mais horas ao dia, mas, na maioria das vezes, não sabemos quase nada sobre os nossos colegas, da sua vida pessoal. Nosso relacionamento tende a ser mais formal e profissional.



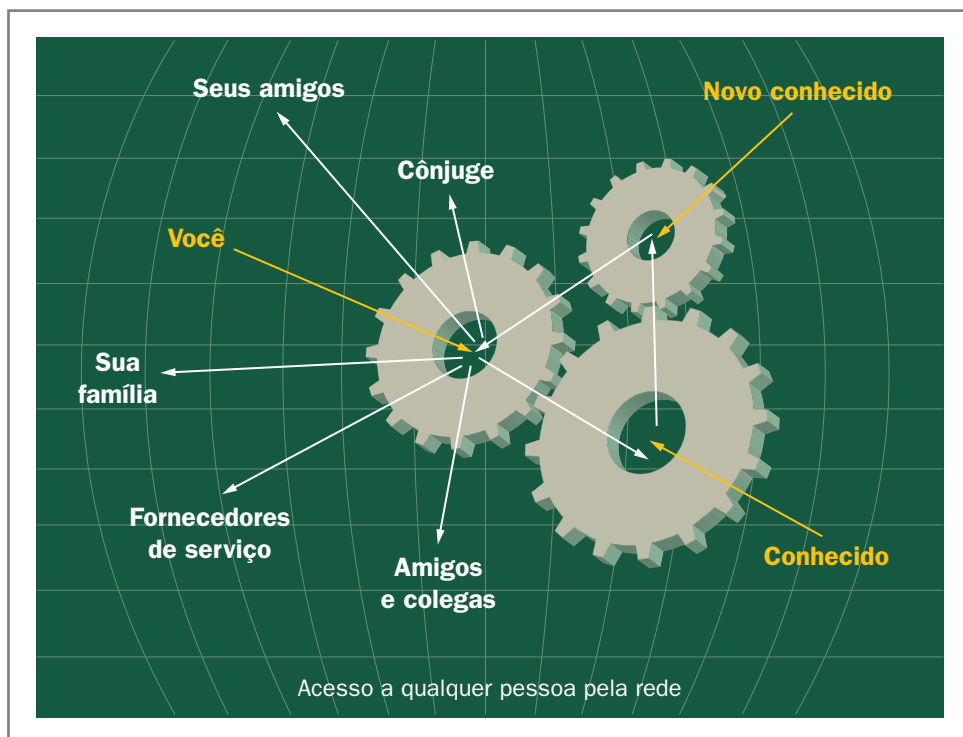
C) Grupo de Referência

Como o próprio nome sugere, são pessoas que servem de referência em nossa vida, dá os parâmetros de nossas ações individuais, pois seus valores e suas expectativas ordenam nosso padrão de comportamento (MINARELLI, 2001). Por exemplo, os diretores de uma empresa podem servir de parâmetro para o nosso comportamento dentro da empresa.



Você está em rede o tempo todo.

A cada dia, semana, mês, ano você conhece pessoas e sua rede de relacionamento vai aumentando, mas para manter esses contatos faz-se necessário você compreender a importância de administrar bem sua rede de relacionamento. A rede de relacionamento de cada pessoa é muito maior do que ela possa imaginar, navegando pela rede você aproxima-se de qualquer pessoa. Não existe distância, basta que você defina o seu alvo, que pode ser o seu amigo, o amigo do amigo, o conhecido do amigo – indefinidamente até atingir a pessoa que você precisa contatar



(MINARELLI, 2001). A figura acima nos faz refletir como a nossa rede de relacionamento lembra uma engrenagem, onde todas as pessoas estão conectadas, mesmo as mais distantes ou até mesmo os desconhecidos.

Minarelli (2001), no seu livro *Networking: como utilizar a rede de relacionamentos na sua vida e na sua carreira* conta uma história que aconteceu com ele, a seguir:

Certa vez, atendi um executivo em busca de recolocação no mercado que acreditava que, naquele momento, um ex-chefe dele, há muitos anos em Brasília, poderia ser uma conexão importante. Ele desejava muito restabelecer contato, mas não tinha a menor idéia de onde estava aquele profissional. Revirando a memória, lembrou-se de alguém de seu relacionamento que também conhecia o ex-chefe e, certamente, tinha informações sobre seu paradeiro. Foi preciso descobrir o novo telefone dessa pessoa em Brasília por meio de outras conexões e, finalmente, fazer a ligação interurbana em busca do alvo. Meu cliente falou, restabeleceu contato e obteve a informação de que precisava. O tal ex-chefe estava trabalhando em São Paulo, numa consultoria na Avenida Paulista. O mais interessante é que o edifício onde trabalhava o ex-chefe ficava exatamente em frente ao meu escritório. Quer dizer: bastava atravessar a rua para encontrá-lo, mas foi preciso buscar uma conexão em Brasília para descobrir isso. (MINARELLI, 2001, p. 35).

Observe que o percurso realizado poderia ter sido menor se o executivo tivesse mantido contato com o seu ex-chefe. Na rede de relacionamento podemos ter contato com pessoas as quais, muitas vezes, achamos impossível encontrar, por exemplo: falar com o papa ou com o presidente da República parece difícil; para Minarelli não, mas para isso é necessário estabelecer conexões, ou seja, navegar na rede com um alvo definido e depois de alguns ou muitos contatos você poderá perceber o efeito da rede de relacionamentos.



Praticando...

1

Agora que já estudamos sobre rede de relacionamentos e os diferentes tipos, no quadro abaixo você deve listar os nomes das pessoas que você tem na sua rede de relacionamentos de acordo com o grupo ao qual você a atribui.

Grupo primário	Grupo secundário	Grupo de referência



Reflexão

Você deve ter percebido que sua rede de relacionamento é bem maior do que você imaginava. É isso mesmo! Você pode aumentá-la ainda mais.

Capital Social

Cada um de nós tem um conjunto de capitais, tais como intelectual, o profissional, o moral, a saúde, o financeiro e o social. Nesta aula, vamos falar um pouco sobre cada um deles e enfatizar o nosso capital social, pois

ossos relacionamentos são um capital muito importante, mas costumamos ser descuidados e desorganizados com ele. Ninguém joga fora dinheiro nem bens móveis e imóveis, mas desperdiça – diariamente – o bem humano. Em várias situações ou emergências, a rede de relacionamentos pode ser mais eficaz para resolver um problema do que o capital financeiro (MINARELLI, 2001, p. 37).

Conjunto de capitais

- ✓ O intelectual - O conhecimento individual é aquele que se acha representado pela educação, experiência, habilidades e atitudes pessoais.
- ✓ O profissional - São valores individuais, independentemente da área do conhecimento. É preciso a soma de três fatores: atitude, conhecimento e ações.
- ✓ O moral - É aquele conjunto de preceitos básicos que, em última instância, permite que se possa viver em sociedade, que nos leva a crer no respeito e na solidariedade ao próximo, a aceitar e acatar os direitos consagrados pela Lei Natural, a rejeitar vícios como o da corrupção, a acreditar que o trabalho é elemento edificante no que diz respeito à nossa dignidade humana, a amar a vida.
- ✓ A saúde - Estado de completo bem-estar físico, mental e social e não consistindo somente da ausência de uma doença ou enfermidade.

- ✓ O financeiro - São ligações entre as pessoas ou empresas que têm dinheiro e as pessoas ou empresas que precisam de dinheiro.
- ✓ O social - “Quase tudo que o dinheiro não compra pode ser obtido com o capital social. Você recebe solidariedade de graça porque sabe ser solidário. O poder do capital social funciona em cadeia, acionando novos elos na rede, pois transcende a pessoa que você conhece e com quem se dá bem... o capital social só é poderoso se você for íntegro e solidário com os outros.” (MINARELLI, 2001, p. 37 - 38).

Como se forma o capital social?

O capital social pode ser formado a partir do momento em que transformamos pessoas desconhecidas em amigas, assim como treinando a *sócio-habilidade* (esse assunto será desenvolvido no tópico Sócio-habilidade é a capacidade de viver em grupos). Podemos ainda formar o capital social mantendo sempre contato com os amigos, mesmo que seja de tempos em tempos, como, por exemplo, enviando um cartão de boas festas no fim do ano ou no dia do aniversário ligando para parabenizar nosso amigo.

Trocar cartões em reuniões, congressos, visitas formais ou informais também podem ser formas de capital social. Além de prostrar, ou seja, trocar informações que sejam de interesse recíproco.

Para que serve o capital social?

O capital social é usado para várias finalidades, tais como: agregar mais gente e mais informação a sua rede, como fazer novos contatos profissionais ou de amizade para, no futuro, recorrer a essas pessoas em caso de necessidade. Por exemplo, você está desempregado e lembra de um colega de infância, o qual trabalha no segmento de vendas, exatamente sua área de interesse. Se você é uma pessoa que o mantém em sua rede de relacionamentos, de forma a ter contato com ele até o presente momento, você poderá solicitar ajuda, pois o capital social também se propõe a obter ajuda numa dificuldade, bem como fazer indicação para uma oportunidade de emprego ou para a resolução de um problema.

Como ampliar seu capital social

O capital social pode ser ampliado através do ato de inserir várias pessoas em nossa rede de relacionamento, sejam pessoas da nossa família, do trabalho ou novas amigas. Já diz o ditado que é melhor amigo na praça que dinheiro no bolso, ou seja, podemos, através do capital social bem cultivado, conseguir coisas que o dinheiro não compra, como respeito, admiração, solidariedade. Outra forma de ampliar são as redes de oportunidades, aquelas as quais integramos por iniciativa própria ou somos levados por alguém, como exemplo as associações de moradores do bairro, clubes de mães, entre outros.



Praticando...

2

Procure pensar no seu capital social, em como você fez para ampliá-lo e nas linhas abaixo descreva o que você pode fazer neste momento para aumentar sua rede de relacionamentos.





Networking

NET e WORKING

NET - rede
WORKING - trabalho

Você já deve ter escutado a expressão “**Net**” e “**Working**”. Conheça o significado dessas palavras.

Quando falamos em networking, estamos nos referindo a expressões como “Fazer *Networking*”; “Praticar *Networking*” e “Valer-se de *Networking*”, significa dizer que participamos de uma rede de relacionamentos e cada pessoa tem valores que são compartilhados, os quais estão listados a seguir.

Valores de quem pratica *Networking*

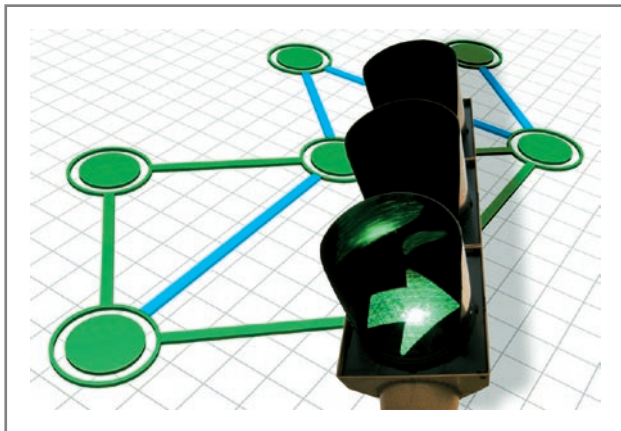
São três os valores de quem pratica *Networking*: Reciprocidade; Reputação e Altruísmo

- ✓ **Reciprocidade:** ocorre quando estamos dispostos a ajudar os outros sem pensar no retorno e agir com desprendimento.
- ✓ **Reputação:** faz referência ao comportamento ético, conforme a confiança envolvida irá direcionar a navegação trazendo a ajuda esperada.
- ✓ **Altruísmo:** é o desejo de ajudar sem esperar proveito próprio, mas com intuito de gerar benefícios à humanidade.

A Sócio-habilidade

É a capacidade de viver em grupos, de conhecer pessoas, fazer amigos, estar aberto/a aos novos relacionamentos. São dois os tipos de sócio-habilidade:

- ✓ **Sócio-hábeis natos:** há pessoas que já parecem ter nascido sócio-hábeis. Sabem se expor, conversar, fazer apresentações e palestra sem nenhuma timidez.
- ✓ **Sócio-hábeis não natos:** são pessoas que, mesmo sendo introvertidas, reconhecem a importância da rede e se esforçam até chegarem ao objetivo.



No desenvolvimento do *Networking*, faz-se necessária a confiança, vista como sinal verde na rede de relacionamentos. Veja abaixo algumas situações em que a confiança é fator fundamental.

Para Minarelli (2001), quando uma pessoa se dispõe a nos ajudar, está nos dando um voto de confiança, pois a rede só funciona com base na confiança mútua.

E cada indicação que a gente dá tem por base a confiança; (ligar para alguém, indicando outro, ou falar em meu nome, mostra a confiança nas atitudes dela diante da minha imagem). Imagine que você perdeu o prazo para participar de um processo de inscrição de uma grande empresa e comenta com sua família, num jantar, a sua intenção; um vizinho ouve e diz que conhece um dos diretores da empresa. No dia seguinte você é solicitado a comparecer à empresa, uma vez que o processo seletivo ainda não havia sido concluído. Fazer uso da rede de relacionamento não quer dizer buscar privilégios; a rede só garante ajuda, solidariedade e um pouco mais de flexibilidade.

Como aumentar e manter a rede de relacionamentos?

Educação, gentileza e afeto são as palavras-chave para aumentar e manter a rede de relacionamentos:

- ✓ ninguém sobrevive sozinho, precisamos permanecer integrados para trocarmos benefícios;
- ✓ agir com espontaneidade, ou seja, com naturalidade e sinceridade;

- ✓ aproveitar as oportunidades de conhecer pessoas e fazer novas amizades;
- ✓ desenvolver atitudes positivas face as situações apresentadas;
- ✓ evitar os preconceitos;
- ✓ cultivar a rede com prazer é o grande desafio para o convívio saudável.
- ✓ ser autêntico nos relacionamentos, pois só assim será visto como uma pessoa verdadeiramente íntegra e interessada no outro;
- ✓ os contatos da rede devem ser praticados todos os dias ou em um intervalo considerável. Utilizar a rede de relacionamentos somente de vez em quando desgasta os relacionamentos;
- ✓ mude sua postura e aprenda a compartilhar problemas, necessidades, esqueça seus preconceitos e poderás se tornar uma pessoa que você jamais imaginou ser.



Praticando...

3

Você já pensou se tem a sócio-habilidade? Se sim, identifique se é a sócio-habilidade nata ou não nata. Justifique sua resposta.

LEITURA COMPLEMENTAR

MINICUCCI, Agostinho. **Relações humanas**: psicologia das relações interpessoais. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

Neste livro você encontrará um capítulo sobre as relações humanas no trabalho, sobre o trabalho e a satisfação das necessidades.



Resumo

Nesta aula, estudamos que nossa rede de relacionamento acontece desde o nosso nascimento e, a cada dia, podemos fazer novos contatos, de forma a aumentar a nossa rede de relacionamentos. Verificamos que são divididos em três grupos os nossos relacionamentos; são eles: grupos primários, secundários e de referência. Estudamos ainda sobre os tipos de capitais e, em particular, o capital social, como se forma e sua utilidade. E por último, o que é *networking*, quais os valores de quem o pratica e como manter nossa rede de relacionamento de forma eficaz.



Auto-avaliação

1. O que é rede de relacionamento?
2. Quais são os tipos de rede de relacionamentos?
3. Para que serve o capital social?
4. O que é *Networking*?
5. Como aumentar e manter nossa rede de relacionamentos?

Referência

MINARELLI, José Augusto. **Networking**: como utilizar a rede de relacionamentos na sua vida e na sua carreira. São Paulo: Gente, 2001.

Anotações

Lined area for taking notes, enclosed in a rounded rectangle.



Ministério
da Educação

