

TRANSFORMANDO NETWORKING EM NEGÓCIOS

**JORGE
MENEZES**

Autor de
*Aprenda a Negociar
com os Tubarões*



ALTA BOOKS
EDITORA
Rio de Janeiro, 2015

DEDICATÓRIA



Dedico este livro não a uma única pessoa, mas sim, a uma instituição que, com seu trabalho, tem contribuído de maneira fundamental para criar um melhor ambiente de negócios em todos os locais onde possui operações. O trabalho de aproximar pessoas, realizado pela Câmara Americana de Comércio (Amcham), é digno de merecer destaque pela seriedade e pelo profissionalismo com que trata o tema do networking. Por conta disso, não poderia deixar de dedicar este livro a todos os colegas que fazem a Amcham, os quais se dedicam a criar conexões e estabelecer relacionamentos de maneira inteligente. Além de promover o networking entre seus associados, a Amcham tem a missão de formar talentos, dando oportunidade para que vários jovens possam amadurecer e crescer, através do contato com grandes empresas que fazem parte do seu rol de associados.

Faço deste livro um merecido agradecimento por todo esforço que a Amcham tem empreendido para transformar networking em negócios.

HOMENAGEM PÓSTUMA



Boa parte deste livro foi escrita em um quarto de hospital, onde acompanhei minha mãe nos últimos 12 meses, em uma luta corajosa contra uma séria doença cardíaca. Durante este período, praticamente transferei meu escritório para dentro do quarto e tive a oportunidade de escrever nas horas em que ela dormia. Esta experiência me fez enxergar nossos relacionamentos a partir de uma nova perspectiva. Aprendi que quando estamos diante da morte, pouco importa se construímos patrimônio, se fomos felizes ou não, se realizamos conquistas e fomos reconhecidos por elas. Neste momento, tudo o que queremos é que as pessoas que amamos estejam ao nosso lado, nos dando conforto e segurança para que possamos fazer a mais desconhecida de todas as travessias, a morte.

Quis o destino que o livro fosse escrito em um leito de hospital e que, no momento em que o terminei e enviei seu último capítulo à editora, minha mãe falecesse. Esta homenagem a ela é para agradecer todo cuidado, atenção e ensinamentos que recebi, enquanto ainda estava entre nós.

Ela me ensinou a ser organizado, a buscar minhas metas com determinação, a ser comprometido com meu trabalho e a cumprir minhas promessas. Estes preceitos ficarão comigo para toda vida.

Que Deus a receba em seus braços com amor e seja misericordioso com suas imperfeições.

PERFIL PROFISSIONAL



JORGE MENEZES: Pesquisador e professor especializado no desenvolvimento de competências para liderança. Construiu sua metodologia de ensino baseado em técnicas de coaching, neurociência aplicada e metodologias criativas de aprendizagem.

Foi pioneiro em utilizar a ciência do neurocoaching no Brasil, desenvolve conteúdos nas áreas de negociação, gerenciamento do estresse, comunicação profissional, inovação e criatividade gerencial, pensamento estratégico e formação de equipes de alto desempenho.

Já ministrou palestras e treinamentos para empresas como: Totvs, Nokia, General Motors, Vivo, Sadia, Bombril, Alcoa, Tramontina e milhares de outras organizações.

Contribuiu, com sua experiência de quase vinte anos em sala de aula, para a formação de mais de 5.000 executivos, durante sua carreira docente.

Palestrante de renome nacional, com palestras de grande sucesso como “Aprenda a Negociar com os Tubarões”, “O Novo DNA da Liderança” e “Criatividade — A Competência da Nova Economia”. Trabalha de forma criativa, envolvente e objetiva, diante das mais exigentes plateias. Provocando seus ouvintes a questionar suas barreiras e a pensar sobre quais são seus verdadeiros objetivos de crescimento.

jorge.menezes@radarexecutivo.com.br
www.radarexecutivo.com.br

Accesse o nosso perfil no LinkedIn, e nossos vídeos através do Google com o nome de busca “Programa Radar Executivo”.

PEFIL EMPRESARIAL



A *Radar Executivo Business School* nasceu há mais de vinte anos com a visão de fazer executivos e empresários pensarem de forma criativa sobre seus desafios. Acreditamos que a aprendizagem precisa ser um processo transformador na vida das pessoas. Não basta transferir o conteúdo para os participantes, é preciso provocá-los a pensar sobre suas escolhas e sobre suas limitações.

Esta forma de educar amplia a visão dos alunos e faz com que as fronteiras do conhecimento possam ser expandidas de maneira orgânica e natural, seguindo o padrão de aprendizado pela ação, usado por nosso cérebro há milhares de anos, durante seu processo evolutivo. A neurociência contribuiu muito, nestes últimos tempos, para o processo de ensino. Passamos a entender como o cérebro forma conceitos, como ele cria as memórias e de que maneira ele cria associações para reter o conhecimento. Todas estas descobertas precisam ser usadas em sala de aula para facilitar o aprendizado, superando, com isso, as resistências naturais do aluno a tudo que é novo e diferente. Precisamos agir no modelo mental das pessoas para que o processo de treinamento e desenvolvimento seja transformador na vida das pessoas e financeiramente atrativo para as empresas. Sem conciliar estes dois interesses, deixamos de gerenciar as duas fontes primárias de recursos das organizações modernas: a geração de ideias e conhecimento e a manutenção de um fluxo de caixa equilibrado e positivo.

O QUE NÓS PODEMOS FAZER POR VOCÊ E PELA SUA EMPRESA:

- Tornar sua equipe mais produtiva e focada nos resultados;
- Ajudar seus colaboradores a pensar de forma criativa na hora de solucionar problemas;
- Fazer com que as reuniões na sua empresa sejam mais rápidas e produtivas;
- Reduzir o impacto do estresse, da pressão e das mudanças constantes nos resultados de sua empresa;
- Ampliar a visão estratégica das pessoas, fazendo com que elas se ocupem com o que realmente importa para o negócio;
- Melhorar a produtividade profissional e pessoal de seus colaboradores;
- Fazer as pessoas exercerem liderança de qualquer ponto de sua organização;
- Fazer com que as pessoas tragam soluções e não problemas para você resolver;
- Liberar a energia produtiva das pessoas para que elas pensem mais sobre como reduzir custos e aumentar o faturamento de sua empresa;
- Ajudar sua empresa a obter maiores lucros através de negociações mais inteligentes;
- Reduzir os conflitos, melhorando a comunicação entre as pessoas de sua equipe.

SUMÁRIO

◇

DEDICATÓRIA	V
HOMENAGEM PÓSTUMA	VII
PERFIL PROFISSIONAL	IX
PEFIL EMPRESARIAL	XI
PREFÁCIO	XV
INTRODUÇÃO: A ESSÊNCIA DO SUCESSO SÃO OS RELACIONAMENTOS	XIX
CAPÍTULO 01: REDE DE INFLUÊNCIA SOCIAL	1
CAPÍTULO 02: BARREIRAS QUE NOS IMPEDEM DE FAZER NETWORKING DE MANEIRA INTELIGENTE	45
CAPÍTULO 03: PRIMEIRO FUNDAMENTO DO NETWORKING: CONSTRUIR CREDIBILIDADE	71
CAPÍTULO 04: SEGUNDO FUNDAMENTO DO NETWORKING INTELIGENTE: CRIAR UMA MARCA PESSOAL	93
CAPÍTULO 05: TERCEIRO FUNDAMENTO DO NETWORKING INTELIGENTE: ALCANÇAR VISIBILIDADE	113

CAPÍTULO 06: QUARTO FUNDAMENTO DO NETWORKING INTELIGENTE: INVESTIR EM CAPITAL SOCIAL	129
CAPÍTULO 07: RELAÇÕES DE CONSUMO X RELAÇÕES DE CRESCIMENTO	147
CAPÍTULO 08: PRINCÍPIOS PARA A CONSTRUÇÃO DE UM NETWORKING VERDADEIRAMENTE INTELIGENTE	177
CAPÍTULO 09: COMO CRIAR UM PLANO DE NETWORKING ESTRATÉGICO	193
CAPÍTULO 10: LIBERTE O ANIMAL SOCIAL QUE EXSITE EM VOCÊ	213
BIBLIOGRAFIA	229

PREFÁCIO



Após o sucesso do livro “Aprenda a Negociar com os Tubarões”, o professor Jorge Menezes apresenta sua nova obra, “Transformando Networking em Negócios”, que certamente será de grande valia para o crescimento e reconhecimento dos profissionais, em seus respectivos mercados de trabalho. O livro mostra que cada vez se torna mais necessário unir a habilidade técnica do profissional à capacidade de trabalhar em equipe, para integrar as competências de pessoas nos vários departamentos, ser flexível e aberto às novas tecnologias, além de ter elevadas condições de se adaptar às mudanças culturais comuns em toda organização. Esse conjunto de qualidades deve ser incorporado ao seu marketing pessoal, construindo uma imagem profissional de ética e confiabilidade.

A obra de Jorge Menezes traz, de forma absolutamente inovadora e perspicaz, a mensagem de que tudo quanto é requerido pelas empresas no seu ambiente interno deveria ser disseminado pelos profissionais para além de sua própria organização, no mercado em que o profissional atua. Essa prática é, na maioria das vezes, ignorada pelos próprios profissionais, que concentram suas energias na construção de seu sucesso, baseados apenas nos relacionamentos conquistados dentro das suas próprias empresas. Construir o sucesso pessoal dentro e fora das organizações é o foco desta obra, que tem tudo para se tornar um best-seller no segmento empresarial. O autor traça uma interessante narrativa sobre o que levou o ser humano, da condição de presa de animais mais fortes, à hegemonia sobre todas as outras espécies. Superar os desafios que ameaçavam a nossa sobrevivência, como espécie, tem alta relação com a interação em sociedade, a formação de relacionamentos estáveis

e alianças, passando pela capacidade de identificar e se adaptar às novas condições e aos padrões de mudança do ambiente. O que pode parecer, para muitos, algo que ficou em um passado distante está bem presente no atual ambiente de negócios, marcado pela concorrência acirrada e pela luta em busca da sobrevivência, tanto dentro das organizações quanto no ecossistema de negócios no qual fazemos parte. O autor pesquisou junto a profissionais de reconhecido sucesso no mercado como aprenderam a construir suas carreiras, com base em uma sólida rede de relacionamentos profissionais e pessoais, também a forma como utilizaram essa rede para conquistar o reconhecimento e o destaque profissional. Da mesma forma, Menezes descreve as barreiras que impedem o crescimento e o reconhecimento profissional e como rompê-las. Baseado nos relatos de executivos e empresários, o livro apresenta, de forma prática, “Os 10 Princípios Estratégicos do Networking Inteligente”, indicando como ampliar e desenvolver a nossa rede de relacionamentos de forma sustentável ao longo do tempo. São regras fundamentais do networking inteligente: construir uma imagem de credibilidade; identificar a marca pessoal que nos diferencia; obter o reconhecimento e a visibilidade perante o mercado, de forma alinhada com o perfil, as habilidades e competências de cada um; e, por fim, como construir uma reserva estratégica de capital social junto à nossa rede de relacionamentos. O capital social tem a ver com quem pode nos apoiar em momentos difíceis ou incentivar a execução das nossas melhores ideias e projetos. Menezes, com sua experiência, elabora um passo a passo como plano de ação para o profissional que deseja se tornar um verdadeiro campeão de networking. De forma bastante objetiva, o leitor aprenderá como melhor utilizar os recursos que tem à sua disposição para a construção de sua rede de relacionamentos.

A leitura de “Transformando Networking em Negócios” conscientiza, aqueles que desejam crescer profissionalmente, de que não basta ser competente naquilo que fazemos, precisamos também parecer competentes aos olhos do mercado e das outras pessoas. Exatamente por isso, precisamos gerenciar nossas carreiras com uma visão estratégica e planejada, pois agindo assim, poderemos aproveitar nossas habilidades, competências e diferenciais de maneira inteligente, utilizando nossa rede de relacionamentos para nos tornarmos verdadeiros campeões de networking. O

estilo apaixonado e envolvente de Jorge Menezes está presente ao longo de toda sua obra. Isto é reflexo de sua intensa e abrangente dedicação como pesquisador, professor, palestrante e escritor.

Gabriel Rico atua como CEO da Amcham (desde 2008), a maior Câmara Americana de Comércio dentre as 114 existentes em diversos países, frequentada anualmente por mais de 90 mil profissionais. Os comitês, seminários, palestras, almoços, coffee breaks, dentre outros proporcionam o maior ambiente de networking do país. Gabriel Rico é formado em Engenharia Mecânica pela Universidade de São Paulo (USP), pós-graduado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e concluiu o *Advanced Management Program* pela Wharton School. Como CEO, acumula uma experiência superior a vinte anos, além de posições de destaque em várias empresas de grande porte.

INTRODUÇÃO: A ESSÊNCIA DO SUCESSO SÃO OS RELACIONAMENTOS



*A espécie que sobrevive
não é a mais forte nem a mais inteligente,
mas aquela que responde melhor às mudanças.*

Charles Darwin

Este livro fala sobre como uma das espécies mais frágeis da natureza conseguiu superar suas limitações e sobreviver em um ambiente selvagem e ameaçador. Imagine a cena, voltamos 7.000 anos no tempo, estamos em plena savana africana, onde a disputa pela vida se desenrola da forma mais bruta e violenta possível. Cada espécie luta desesperadamente pela sobrevivência usando todas as armas que a natureza lhe deixou como herança. Esta disputa não acontece entre iguais. Neste enfrentamento pela vida, uns são predadores, e outros são presas. Os predadores são dotados de garras afiadas que podem fatar suas vítimas com um único golpe; seus dentes são como lanças pontiagudas que perfuram a carne com facilidade; eles são velozes e possuem um instinto natural de caçador. Do outro lado da disputa, estão as presas; animais frágeis, de pequeno porte; são desprovidos de dentes afiados e garras para se defender dos predadores; e durante anos, serviram de alimento para os mais fortes.

Nossa pergunta é: como uma espécie tão frágil, como o ser humano, conseguiu quebrar este círculo de sobrevivência da natureza e se tornar o mais eficiente predador de todo o planeta?

A resposta a esta pergunta envolve quatro aspectos importantes: o primeiro foi a mudança da nossa postura de quadrúpedes para bípedes; o segundo foi a nossa interação em sociedade, formando relacionamentos estáveis e alianças; o terceiro foi a nossa capacidade de identificar alterações nos padrões do ambiente; e, por último, nossa capacidade de adaptação. Estes quatro fatores juntos contribuíram de forma decisiva para nossa passagem de vítima indefesa a predador altamente eficiente. A maioria dos grandes predadores da savana é quadrúpede e extremamente rápido na hora do ataque, sendo assim, não poderíamos competir com eles, no quesito velocidade. Foi preciso uma mudança postural em nosso corpo para que nossa visão fosse ampliada e pudéssemos localizar nossos predadores no horizonte, antes que eles estivessem perto o suficiente para nos atacar. Aliada a esta visão de maior alcance, aprendemos a identificar e entender o comportamento dos nossos predadores e o seu padrão de ação na natureza, podendo, desta forma, ver com antecedência seus movimentos de caça. Prevendo seus movimentos, ou seja, olhando para os prováveis cenários futuros, nos tornamos aptos a antever suas intenções e nos fizemos capazes de evitar seus ataques.

Nossa organização em sociedade também contribuiu para nossa sobrevivência. Quando fortalecemos nossos relacionamentos e forjamos alianças de apoio que colaboram na superação dos desafios, nos tornamos muito mais fortes do que realmente somos. A vida em comunidade nos deu um senso de responsabilidade pelo bem-estar do grupo. Percebemos que juntos somos mais fortes que trabalhando individualmente, e esta percepção nos fez criar vínculos e alianças para sobreviver no ambiente selvagem da savana africana. Para isso, foi preciso que nossa espécie aprendesse que é mais importante se adaptar ao ambiente que resistir às mudanças. Foi por conta desta **postura adaptativa** que conseguimos dominar o planeta e superar todas as outras espécies no quesito sobrevivência.

Esta história de luta pela sobrevivência entre as espécies pode parecer algo longe da nossa realidade, mas isso não é verdade. As qualidades desenvolvidas há milhares de anos, em nossa passagem pela savana

africana, nos servem até os dias atuais. Para comprovar o que estou falando, vamos examinar o atual ambiente de negócios.

Para que possamos crescer e avançar em nossas carreiras, precisamos desenvolver uma visão de longo prazo, para focar em objetivos que estejam alinhados com nossos pontos fortes. Esta visão prognosticada nos ajuda a enxergar cenários que ainda não aconteceram e a mapear ameaças e oportunidades ante um horizonte que possa interferir diretamente em nossa sobrevivência profissional.

Quando assumimos um cargo em uma nova empresa, precisamos identificar os padrões de comportamento que fazem parte deste novo ambiente empresarial. Para isso, precisamos entender como pensa e age cada pessoa chave da organização, desta forma, passamos a entender os **códigos de poder** dentro da empresa e podemos usá-los a nosso favor na hora de buscar apoio e formar alianças que possam colaborar com o sucesso de nossos projetos e atividades. Portanto, como você pode perceber, a luta pela sobrevivência mudou apenas de ambiente, saiu das savanas africanas e foi para os grandes centros de negócios do mundo, exigindo de nós a mesma capacidade de adaptação às mudanças que foi cobrada de nossos ancestrais pré-históricos, durante o processo evolutivo humano.

O livro *Transformando Networking em Negócios* trata basicamente destes quatro fatores: ampliar sua visão, para que você possa localizar oportunidades e ameaças no ambiente; ajudar você a identificar padrões de comportamento, para usá-los a seu favor quando estiver construindo alianças; ajudá-lo a desenvolver uma rede de relacionamentos sólida e confiável; e, por fim, aprimorar sua capacidade de se adaptar às mudanças no ecossistema empresarial, com velocidade e eficiência.

Durante a leitura deste livro, faremos você pensar sobre como vem cuidando de seus relacionamentos e de sua rede de contatos, e sobre quantas oportunidades você pode estar perdendo por não investir de maneira planejada e organizada em networking. Mostraremos também, como profissionais de sucesso aprenderam a construir suas carreiras baseados em uma sólida rede de relacionamentos pessoais e profissionais

e como eles utilizaram esta rede para conquistar o reconhecimento e o destaque profissional.

No primeiro capítulo do livro, entenderemos o complexo sistema da influência social e suas implicações em nosso sucesso profissional. Vamos aprender também como montar um plano de metas inteligente, que nos motive a estabelecer nossos contatos de networking de forma mais produtiva. Além disso, vamos apresentar as diferentes formas de abordagem que existem no networking offline, ou seja, quando ativamos a nossa rede de relacionamentos de maneira presencial em eventos, reuniões e congressos, e a nova forma de estabelecer contatos e formar relacionamentos, através do networking online, utilizando, para isso, as redes sociais e o marketing digital. Através destas diferentes abordagens, poderemos elevar o nível de nossos relacionamentos e trabalhar de forma mais planejada, organizada e adequada em cada um destes dois ambientes: físico e digital.

O segundo capítulo trata das barreiras que impedem a maioria das pessoas de utilizar sua rede de relacionamentos de maneira inteligente para gerar negócios, indicando de forma clara como podemos romper as barreiras que estão impedindo o nosso crescimento pessoal e profissional.

O painel de barreiras apresentado no livro é fruto de anos de experiência em sala de aula lidando com executivos e empresários que compartilharam suas dúvidas e inseguranças sobre como fazer networking de forma eficiente.

No terceiro capítulo, conheceremos o primeiro fundamento do networking inteligente, que é construir credibilidade. A ideia central deste capítulo é apresentar as bases para construir uma imagem de credibilidade junto à sua rede de relacionamentos, demonstrando a importância de estudar de maneira estratégica nossas ações, para que possamos conquistar seguidores e ampliar nossas chances de sermos lembrados e indicados para boas oportunidades de negócios que estejam surgindo no mercado.

O quarto capítulo é dedicado ao segundo fundamento do networking inteligente, sendo ele a construção de sua marca pessoal. Nele, demonstraremos os principais fatores para a construção de uma marca pessoal

forte que nos ajude a posicionar o nosso nome de maneira diferenciada junto ao mercado. Para isso, o ajudaremos a identificar seus pontos fortes (diferenciais) e o orientaremos sobre como construir sua marca pessoal, baseado neste diferencial estratégico. A ideia central do capítulo é provocá-lo a pensar sobre quais são as características que lhe tornam único e especial, como pessoa e como profissional, e de que forma você pode usar esta vantagem competitiva a seu favor na hora de buscar as boas oportunidades de negócio.

O quinto capítulo é dedicado ao terceiro fundamento do networking inteligente, que é alcançar visibilidade perante o mercado. Neste capítulo, iremos auxiliá-lo a encontrar os canais certos para ganhar visibilidade profissional, orientando-o como identificar os caminhos mais efetivos, que o ajudarão a crescer e aparecer de forma segura e sustentável ao longo da sua carreira, avaliando quais opções estão de acordo com seu perfil e alinhadas com suas habilidades e competências.

No sexto capítulo, trataremos do quarto fundamento do networking inteligente, que é construir capital social junto à sua rede de relacionamentos. Nossa ideia é explicar, claramente, o conceito de capital social dentro da estratégia de networking inteligente, estabelecendo as bases para que você possa investir e trabalhar este fundamento de maneira consciente, junto à sua rede de relacionamentos, construindo uma reserva estratégica de boa vontade para os momentos de crise ou uma legião de patrocinadores para suas melhores ideias.

O capítulo sete é designado a indicar as diferenças de abordagem entre as pessoas que constroem sua rede de relacionamento baseadas em **Relações de Crescimento**, através das quais sua rede é alimentada e desenvolvida por meio do hábito de agregar valor à vida e ao trabalho das pessoas; e um segundo grupo, que constrói seus relacionamentos baseados em **Relações de Consumo**, com sua rede sendo drenada e enfraquecida pela busca exclusiva de seus próprios interesses e objetivos. Veremos as implicações destes dois tipos de abordagem para o sucesso ou fracasso da nossa estratégia de networking, e também orientaremos como lidar com as relações de crescimento e com as relações de consumo no ambiente empresarial.

No oitavo capítulo, apresentaremos de forma detalhada *Os 10 Princípios Estratégicos do Networking Inteligente*, orientando-o conforme o melhor método para utilizar cada um destes princípios, intentando ampliar e desenvolver sua rede de relacionamentos de forma eficaz e durável. Estes princípios são fruto da nossa experiência lidando com profissionais de vários segmentos em nossos treinamentos. Nestas oportunidades, tivemos a chance de ouvir vários executivos e empresários, que tiveram a grandeza de compartilhar suas experiências, ou a forma que utilizaram para construir sua reputação e sua rede de relacionamentos.

O nono capítulo é dedicado a entender as etapas de construção do seu *Plano de Networking Inteligente*. Exporemos a você cada passo do processo, detalhando a importância de pensar sobre cada ponto do seu plano de ação. Atentando para estas particularidades, com certeza, existem grandes chances de você se tornar um verdadeiro campeão de networking. A visão do plano de ação e suas funcionalidades irão ajudá-lo a ter uma ideia sistêmica do processo, e também, sobre seus componentes de forma isolada, colaborando de forma efetiva para a organização da sua agenda estratégica de networking.

No décimo capítulo, vamos provocá-lo a libertar o animal social que existe dentro de você, entendendo que a nossa vocação ancestral é a vida em sociedade e que a nossa espécie chegou até aqui, devido às nossas habilidades sociais diferenciadas. Entendendo bem estes pontos, poderemos colocar a nosso favor um conjunto de forças que vão liberar nossa energia para construção de uma rede de relacionamentos coesa, atuante e permanente.

Nosso objetivo, ao final da leitura deste livro, é que sua visão sobre networking seja ampliada e que você possa entender como trabalhar de maneira organizada, planejada e eficiente sua rede de relacionamentos.

Portanto, se você deseja crescer profissionalmente, é fácil perceber que não basta ser competente naquilo que faz, precisamos também, parecer competentes aos olhos do mercado e das outras pessoas. É exatamente por isso que precisamos gerenciar nossa carreira profissional com uma visão estratégica e planejada, pois, agindo assim, poderemos aproveitar

nossas habilidades, competências e diferenças de maneira inteligente, utilizando nossas redes de relacionamentos para nos tornarmos verdadeiros *Campeões do Networking*.