

Mais Elogios para *Quem Te Dá Cobertura*

“*Quem Te Dá Cobertura* é mais do que um livro de ‘autoajuda’. É o primeiro livro ‘deixe os outros ajudarem’. Se você leva seu sucesso a sério, ouça Ferrazzi e construa seu círculo de apoio hoje.”

— DANIEL H. PINK, autor de *A Nova Inteligência*

“Em um momento sombrio para os negócios, o livro de Keith é tanto um alerta quanto um alegre lembrete de que você pode vencer as adversidades — com a ajuda certa.”

— DR. MEHMET OZ, coautor do best-seller *VOCÊ: Manual do Proprietário*, e apresentador do programa *Oprah & Friends* na XM Radio

“Não sou um grande leitor de livros de autoajuda, mas este é simples e revigorante. Não é o simples encontrado nos clichês, mas a elegante simplicidade e a voz útil da experiência.”

— SETH WAUGH, CEO, Deutsche Bank Americas

“Ferrazzi consegue novamente. Conselhos concretos com histórias inspiradoras: um livro de negócios para todos, que vai muito além dos negócios.”

— TERESA M. RESSEL, CEO, UBS Securities

“O programa de Keith não é sobre mudar quem você é. Trata-se de recrutar outras pessoas para ajudá-lo a se tornar o melhor que você pode ser.”

— DENNIS R. GLASS, Presidente e CEO, Lincoln Financial Group

“Keith Ferrazzi conseguiu novamente. Em *Quem Te Dá Cobertura*, ele fornece insights brilhantes para construir sua ‘equipe dos sonhos’ de apoiadores confiáveis que garantirão seu sucesso — por meio de intimidade, vulnerabilidade, sinceridade e responsabilização. É uma leitura obrigatória!”

— BILL GEORGE, autor de *O Líder Autêntico* e ex-CEO da Medtronic

“Keith Ferrazzi faz pelos relacionamentos o que Tom Peters fez pela gestão... Ele abriu nossos olhos para uma nova realidade de que os relacionamentos são a chave para o sucesso nos negócios. *Quem Te Dá Cobertura* ensinará qualquer pessoa, dos candidatos a empregos aos CEOs, como construir rapidamente os tipos de relacionamentos que realmente fazem a diferença nos negócios.”

— JACK CANFIELD, coautor de *Os Princípios do Sucesso* e da série *Canja de Galinha para a Alma*

“Ferrazzi destaca que uma mudança sísmica está em andamento; estamos passando do isolamento e dos silos corporativos para a comunidade e a colaboração. Este livro é um roteiro para o sucesso no novo mundo, transmitido com emoção e sagacidade.”

— DEVIN WENIG, CEO, Thomson Reuters Markets

“Keith está na vanguarda da compreensão dos relacionamentos como uma tecnologia para o sucesso. Este livro irá prendê-lo desde a primeira página e enchê-lo de ideias, provocações e percepções que o farão valer mais do que o valor pago.”

— SETH GODIN, autor de *Tribos*

“Depois de ler *Quem Te Dá Cobertura*, de Keith Ferrazzi, você não apenas ficará inspirado a fazer a mudança acontecer em sua vida, mas também será capaz de fazê-la perdurar.”

— BILL NOVELLI, CEO, AARP

“Se eu tivesse este livro no início da minha carreira, teria poupado 30 anos de tentativa e erro. Se você leva a sério seu sucesso, recomendando fortemente que o leia e construa seu círculo de apoio hoje.”

— MARSHALL GOLDSMITH, autor de *A Vida Merecida*, best-seller do *New York Times* e #1 business book do *Wall Street Journal*

“Prepare-se para ler um livro que fortalecerá cada um de seus relacionamentos mais próximos. Se ainda não leu *Quem Te Dá Cobertura*, você está em desvantagem competitiva.”

— TOM RATH, autor do best-seller *Descubra Seus Pontos Fortes 2.0*

Quem te dá
cobertura

AMOSTRA

AMOSTRA

Quem te dá cobertura

O PLANO INOVADOR PARA
CONSTRUIR RELACIONAMENTOS
PROFUNDOS E DE CONFIANÇA
QUE CRIAM SUCESSO — E QUE
NÃO O DEIXARÃO FRACASSAR

KEITH FERRAZZI

*Autor de Jamais Coma Sozinho
e Liderando Sem Autoridade*



ALTA BOOKS
GRUPO EDITORIAL

Rio de Janeiro, 2025

Quem te Dá Cobertura

Copyright © 2025 Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli.

Copyright © 2009 Keith Ferrazzi.

ISBN: 978-85-508-2364-5

Translated from original Who's got your back. Copyright © 2009 by Keith Ferrazzi. ISBN 978-0-385-52133-8. This edition is published and sold by arrangement with Currency, an imprint of Random House, a division of Penguin Random House LLC. All rights reserved including the right of reproduction in whole or in any form. PORTUGUESE language edition published by Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli, Copyright © 2025 by Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli.

Impresso no Brasil – 1ª Edição, 2025 – Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

(BENITEZ Catalogação Ass. Editorial, MS, Brasil)

F436q
1.ed. Ferrazzi, Keith
Quem te dá cobertura : o plano inovador para
construir relacionamentos profundos e de
confiança que criam sucesso : e que não o
deixarão fracassar / Keith Ferrazzi ; tradução
Leandro Menegaz. - 1.ed. - Rio de Janeiro :
Alta Books, 2024.
304 p. ; 15,7 x 23 cm.
ISBN 978-85-5082-364-5
1. Ambiente de trabalho. 2. Equipes em local
de trabalho - Desenvolvimento. 3. Estratégia
organizacional. 4. Gerenciamento de pessoas.
5. Liderança. I. Menegaz, Leandro. II. Título.
11-2024/50 CDD 658.1

Índice para catálogo sistemático:

1. Equipes em local de trabalho : Desenvolvimento :
Administração 658.1

Aline Grazielle Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

O conteúdo desta obra fora formulado exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Material de apoio e erratas: Se parte integrante da obra e/ou por real necessidade, no site da editora o leitor encontrará os materiais de apoio (download), errata e/ou quaisquer outros conteúdos aplicáveis à obra. Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso ao conteúdo.

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites, programas, materiais complementares ou similares referidos pelos autores nesta obra.

Produção Editorial: Grupo Editorial Alta Books

Diretor Editorial: Anderson Vieira

Vendas Governamentais: Cristiane Mutüs

Gerência Comercial: Claudio Lima

Gerência Marketing: Viviane Paiva

Produtora Editorial: Isabella Gibara

Tradução: Leandro Menegaz

Copidesque: Ana Clara Fonseca

Revisão: Sarah Oliveira; Evelyn Diniz

Diagramação: Alice Sampaio



Rua Viúva Cláudio, 291 – Bairro Industrial do Jacaré

CEP: 20.970-031 – Rio de Janeiro (RJ)

Tels.: (21) 3278-8069 / 3278-8419

www.altabooks.com.br – altabooks@altabooks.com.br

Ouvidoria: ouvidoria@altabooks.com.br



AMOSTRA

Para minha irmã, Karen

AMOSTRA

SUMÁRIO

Agradecimentos XV

Introdução XIX

SEÇÃO UM _____ 1

quem te dá cobertura

Como os relacionamentos de linha de vida podem mudar sua vida, assim como mudaram a minha

Perca Peso, Fique Rico e Mude o Mundo 2

Bem Conectado e Totalmente Sozinho 4

Saiba Quem Você É e Qual É o Seu Lugar 5

Eureka! 8

Por Que Precisamos de Linhas de Vida? 10

Construindo Meu Próprio Círculo Íntimo 15

Quatro Maneiras Pelas Quais os Relacionamentos de

Linha de Vida Ajudarão Você 19

Mentores e Linhas de Vida 20

Agora, Vamos Começar 21

SEÇÃO DOIS _____ 23

os quatro mindsets

Criando uma base para relacionamentos de linha de vida

O Poder da Intimidade 24

Está no Nosso DNA 25

As Consequências de uma Vida Sem uma Tribo 26

Solte os Freios 30

Tornando-se Tribal: os Quatro Mindsets para Criar

Relacionamentos de Linha de Vida 31

Destino Lugar Seguro 33

MINDSET #1

O Que Eu Tenho a Oferecer?	37
A Moeda Universal	37
A Moeda Pessoal	39
Minha Moeda É Aceita Aqui?	41
Agora, Deixe os Outros Ajudarem Você	43
Dê e Deixe Dar	47
Pedindo Ajuda: a Lei da Atração	49
Dê, Receba, Repita	52

MINDSET #2

De Quem Você Gosta Mais?	52
Não Seja um Covarde — Tenha a Coragem de Ser Vulnerável	54
Um Risco que Paga Dividendos	55
Primeiro, Construa uma Base	56
“Sério, Até no Trabalho?” Sim, Até no Trabalho	59
Confie em Mim	60
Os Oito Passos para a Intimidade Instantânea	61

MINDSET #3

O Valor da Completa Transparência	74
As Maneiras Certas e Erradas de Ser Sincero no Trabalho	76
Vamos Ser Sinceros	78
Levando a Sinceridade para Outro Nível	78
Seja a Pessoa que Fala na Cara	82
Fale na Cara, Mas Nunca Quando Estiver Bravo	84
Armadilhas da Sinceridade	85

MINDSET #4

Por Fim, a Mudança!	89
O Cara Certo, Não um Cara Qualquer	92
O Negócio da Responsabilização	97

construindo seu time dos sonhos

Nove passos para criar os relacionamentos de linha de vida que o ajudarão a conseguir os conselhos e o apoio de que você precisa para atingir seus objetivos

Passo um:articule sua visão	111
Passo dois:encontre seus relacionamentos de linha de vida	112
Olhe Além de Seu Círculo Imediato	113
Como Você Saberá se a Outra Pessoa tem Potencial de Linha de Vida?	122
Os 4 C's	122
A Equipe que Você Escolher Mudará e Evoluirá	125
Arrumando a Casa	126
Passo três: pratique a arte do jantar longo e lento	128
Aja Como Se: Representação de Linha de Vida	131
Alcance Longe, de Maneira Ampla e Constante	132
Experimente um Pouco de Sinceridade	133
Eles são Fortes o Suficiente para Tornar Você Responsável?	133
Uma Última Coisa	134
Passo quatro: Amplie sua estratégia de definição de metas	135
As Nuances da Definição de Metas	137
Estique as Metas	139
Com Metas de Aprendizagem, o Fracasso é uma Impossibilidade	140
Transforme as Metas Profissionais Deles em Suas Metas	141
Crie um "Comunicado de Imprensa" para Suas Metas	143
Passo cinco: crie sua Roda de Sucesso Pessoal	143
Mescle, Não Equilibre	145
O Fator Quem	147

Você Realmente Quer? Ou Meramente Acha que Deveria Querer?	149
Solução de Problemas do Processo de Definição de Metas	150
Desvirtuamento da Missão	151
Lacuna nas Crenças	151
Lacuna nas Habilidades	152
Uma Queda na Terceira Entrada	152

Passo seis: aprenda a lutar!	152
Regras Básicas do <i>Sparring</i>	155
Os Quatro R's da Escuta	162
Começando o <i>Sparring</i>	164

Passo sete: diagnostique suas fraquezas	166
Basta Escolher Um	174
Superando Nossas Limitações	181
Sabichão	183
Lembre-se Que o Copo Também Pode Estar Meio Cheio	183

Passo oito: comprometa-se com a melhoria	187
---	-----

Passo nove: finja até conseguir — então, faça com que dure	193
Fingindo até o Apoio Mútuo	196
Quando as Coisas Dão Errado	199
Resolução de Problemas dos Quatro Mindsets	202
Colabore, Não Faça Concessões	203

SEÇÃO QUATRO _____ 207

faça disso sua vida

As táticas, estratégias e estruturas — de organizações formais a grupos de colegas do tipo “faça você mesmo” — que ajudam a manter o rumo

Um pouco de estrutura ajuda bastante	208
Há um Cardume para Cada Peixe no Mar	213
Removendo a Solidão da Jornada Empreendedora	216
Fazendo o Que Precisa Ser Feito	218

Faça você mesmo	220
Como Conduzir uma Reunião	222
Formando um Grupo Greenlight	224
Introdução ao Recrutamento	227
O Que Fazer e Não Fazerem um Recrutamento	228
É Fácil Depois da Primeira Vez	229
Ritos de Iniciação	230
As Promessas	231
Promessas do Grupo Greenlight	231
Os Princípios	232
As Regras de Engajamento	233
Responsabilizando Cada Membro do Grupo	234
O Sistema de Companheiros	235
Sessões de Destaque	236
Celebre o Conflito	237
Uma Recomendação Final	239
Transformando o ambiente de trabalho	239
Relacionamentos de Linha de Vida dentro da Empresa: Pelo Que Você Está Trabalhando	241
O Método Greenlight	243
Faça Com Que Seja da Sua Conta	254
Faça o Bem e Siga Adiante	257
Nunca venda sozinho(apenas para vendedores)	258
Um Roteiro para Obter mais “Equipe” nas Vendas em Equipe	261
Como Posso Começar?	263
Comunicação é Crucial	267
Quais São as Armadilhas Comuns das Vendas em Equipe?	269
As Recompensas das Vendas em Equipe	270
Coda: escape da nação dos silos	271
Índice	277

AMOSTRA

Agradecimentos

A definição mais simples e completa de um relacionamento de linha de vida é alguém que nunca deixará você falhar. Muitos tiveram o papel de linhas de vida para mim durante o processo de três anos de escrita deste livro, e o melhor argumento que eu poderia apresentar sobre apoio mútuo são estes resultados. Estou tão orgulhoso do que criamos juntos.

Em primeiro lugar, um profundo agradecimento à equipe principal que me ajudou a dar vida a este livro, listada em ordem alfabética porque cada um foi fundamental para sua conclusão: Max Alexander, Jim Mourey, Tahl Raz, Sara Grace Rimensnyder e Peter Smith. Jim Mourey, também conhecido como Data, está no projeto desde novembro de 2007, quando cobrimos as paredes da minha casa com post-its gigantescos. Ele liderou os esforços de investigação e forneceu informações e apoio incansáveis. Sara Grace me ajudou a refinar o manuscrito durante os últimos seis meses, fornecendo incontáveis horas de escrita, edição e gerenciamento do projeto. Max Alexander dedicou incansavelmente muita energia e esforço ao longo de muitos meses. Peter Smith mergulhou no projeto 24 horas por dia, 7 dias por semana, inclusive durante as férias; sua combinação de talento, bom coração e generosidade fazem dele o que só poderia ser descrito como um verdadeiro *mensch*. E, finalmente, Tahl Raz merece minha máxima gratidão. Ele ajudou a iniciar este projeto com sua percepção e crítica contundente, e depois me ajudou a finalizá-lo, em um tom e estilo que considero poesia.

Para minhas linhas de vida intelectuais, o núcleo do Greenlight Research Group — Mark Goulston, Morrie Shechtman e, claro, Data. Mark esteve em casa em muitas dessas sessões iniciais e esteve disponível para fazer um brainstorming e fornecer feedbacks precisos a cada passo do caminho. Morrie trouxe a franqueza para o primeiro plano da minha vida em um momento muito crucial. Seu trabalho nos Grupos de Responsabilização fortaleceu minha crença no poder do apoio dos pares no local de trabalho e teve um impacto importante na FG.

A Manlio Carrelli e Jeff Kaplan, que fizeram contribuições inestimáveis de propriedade intelectual para os capítulos “Transformando o ambiente de trabalho” e “Nunca venda sozinho”, respectivamente. Fi-