

Quão habilidoso você é no seu networking?

Responda às seguintes perguntas para identificar suas forças e fraquezas de networking.

	De modo algum	Raramente	Às vezes	Com frequência	Sempre
Tenho a reputação de me destacar em tudo que faço.					
Tenho uma especialidade pela qual sou conhecido.					
Sou confiável. Mantenho a minha palavra e não prometo mais do que posso cumprir. Faço o meu trabalho a tempo, dentro do orçamento e faço direito da primeira vez.					
Sou o tipo de pessoa com quem todos querem se relacionar.					
Demonstro respeito genuíno por todas as pessoas.					
Sou otimista e positivo.					
Sou bom ouvinte.					
Invisto no sucesso das outras pessoas.					
Dou mais do que recebo.					
Procuo me relacionar com pessoas fora dos meus grupos culturais ou organizacionais.					
Minha rede de relacionamentos inclui pessoas de muitos grupos culturais e organizacionais diferentes.					
Sou capaz de ajudar pessoas de culturas diferentes a sentirem-se à vontade.					
Respeito à cultura das outras pessoas.					
Procuo pontos comuns entre eu e os outros.					
Tenho consciência do impacto que minha cultura					

pode ter no modo como as pessoas me percebem e se relacionam comigo.					
Sou leal e confiável.					
Sou discreto e protejo a confidencialidade dos outros.					
Apoio as pessoas, quer estejam passando por períodos difíceis quer bem –sucedidos.					
Retorno mensagens (ligações telefônicas, correspondência, e-mail, fax) rapidamente.					
Sou visível.					
Conheço várias influentes que notam minhas forças.					
Participo de comitês e tenho cargos de responsabilidade.					
Freqüento seminários e congressos relacionados à minha área.					
Participo de eventos comunitários (eventos do bairro, instituições religiosas, eventos políticos).					
Sistematicamente planejo meu network.					
Sei o que quero realizar por meio da minha rede.					
Sei de que quais pessoas preciso em minha rede.					
Sei o que posso oferecer às pessoas em minha rede.					
Mantenho-me em contato com as pessoas da minha rede.					
Ativamente preencho as lacunas em minha rede.					
Uso minha rede de relacionamentos.					
Peço informações e recursos materiais às pessoas, quando necessário.					
Faço as pessoas saberem quando preciso do apoio delas.					
Administro o lado negativo da rede de					

relacionamentos.					
Sem melindrar ninguém, consigo dizer “não” a solicitações, para não assumir compromissos, os quais não posso cumprir.					
Estabeleço limites pessoais diplomaticamente.					
Administro bem meu tempo.					
Reservo tempo para passar com as pessoas que amo.					

1. Com base na avaliação das suas habilidades de *networking*, quais são suas forças?
2. Quais as suas fraquezas?
3. Que coisas você reluta em fazer? Por quê? O que você ganharia e perderia fazendo aquilo que reluta em fazer?
4. Cite três coisas que você irá fazer na próxima semana para melhorar seu *network*?
5. Cite três coisas que você irá fazer nos próximos três meses para melhorar seu *network*.
6. Cite três coisas que você irá fazer no ano que vem para melhorar seu *network*.

A seguir, aja para sistematicamente desenvolver seu *network*. Lembre-se de que desenvolvê-lo é um processo contínuo e suas necessidades poderão mudar com o tempo.



15 Passos para desenvolver e cultivar seu network

1. Sempre trate todos com respeito.
2. Tenha sempre seu cartão de visitas à mão. Conheça a regra para a troca de cartões de visitas nas diferentes culturas (por exemplo, os japoneses consideram grosseria escrever no cartão de visitas).
3. Invista no seu estilo social. Participe de *workshops* para melhorar suas habilidades sociais. Pratique essas habilidades diariamente.
4. Ao conhecer pessoas, demonstre interesse por elas e as ouça com atenção.
5. Faça elogios sinceros. As pessoas gostam de ser apreciadas.
6. Mantenha o contato com as pessoas que você conheceu recentemente ou contactou. Por exemplo, mande uma nota de agradecimento às pessoas por algum favor prestado. Envie artigos ou informações que lhes possam ser de interesse. Uma consultora manda três notas de agradecimento todo dia útil, o que lhe toma aproximadamente 15 minutos por dia. Ao final de uma semana de trabalho, ela cultivou pelo menos 15 relacionamentos que, somados, resultam em 750 relacionamentos por ano, se ela trabalhar 50 semanas por ano.
7. Arranje tempo para estar com pessoas com as quais normalmente você não interagiria. Saia do seu escritório. Ofereça-se para trabalhar em comitês e atribuições que tirem do seu ambiente de trabalho imediato. Convide pessoas diferentes para lanche, café da manhã, almoço ou jantar.
8. Participe de eventos e funções da empresa.
9. Não dependa apenas do e-mail. Interações face a face ainda são o melhor modo de cultivar relacionamentos, principalmente novos.
10. Encontre tempo para ajudar aos outros. Ofereça-se para ajudar.
11. Ajude as pessoas a encontrarem outras pessoas fora da rede de relacionamentos que possam ajudá-las.
12. Participe de associações de classe, como associações de ex-alunos, grupos de relacionamentos e grupos comunitários, como o Lions Club e Rotary Club.
13. Participe de congressos, feiras e outros eventos profissionais.
14. Seja organizado. Abra um arquivo para o seu *network* que relacione os nomes e as informações das pessoas que você quer em sua rede de relacionamentos.
15. Não feche portas. Sempre que possível saia de um relacionamento em bons termos. Se você pedir ajuda a alguém e esta lhe for negada, lembre-se de agradecer assim mesmo.