

**RESUMO**

**VA  
LEN  
DO!**

**|| NETWORKING  
É O IDIOMA DO  
PODER ||**

*JOEL JOFA*

**LIVE 03**



# VALENDO!

## NETWORKING RESUMO LIVE 03

### ● NETWORKING VALE MAIS DO QUE DINHEIRO

Se você pensa que networking é apenas construir uma relação à base de conversa, está enganado. Networking diz mais sobre servir do que ser servido. E para isso ocorrer, deve-se ter o seguinte mindset: “você, primeiro, precisa ser interessante para depois se mostrar interessado”. Com essa forma de pensamento, facilita-se o processo de conexão com as pessoas, afinal, a melhor forma de ser lembrado é se afixando na mente de alguém e chegando primeiro no consciente coletivo das pessoas.

Em meus 20 anos de networking, vivenciei muitos momentos, tanto bons em que aprendi, quanto ruins onde vi como a criação de rede pode ser invasiva na abordagem para aqueles amadores. **Com essa bagagem, cito a seguir os seguintes erros padrão que ocorrem e que se deve evitar:**

### **SER PEDINTE**

O maior erro para aumentar a sua rede é começar pedindo. A princípio, vou explicar o que realmente significa servir:

Essa **AÇÃO** tem como objetivo fazer com que as pessoas queiram você por perto, ou seja, ao invés de abordá-la pedindo algo, chegue servindo-a. Quando pensarem em você, consequentemente lembrarão de suas ações – o que você fez por elas, quais estratégias você tem usado para cultivar uma relação? Seja lembrado e faça com que a sua rede se apegue por você.

Isso é ser estratégico!

## SER TOLO

Não queira ser o mais inteligente entre os mais limitados, seja o mais limitado entre os mais inteligentes:

Em uma roda de conversa onde estão 5 pessoas mais inteligentes que você, sua absorção de conhecimento será maior. Imaginando uma situação como essa, você pode idealizar como seria o contrário?

Caso você seja o mais inteligente da roda, apenas transferirá seu conhecimento para as outras pessoas e absorverá pouco. As vezes você fala demais no lugar errado e deixa de ouvir as melhores estratégias. Se posicione no momento certo e isso fará com que você seja interessante.

## SER SONSO

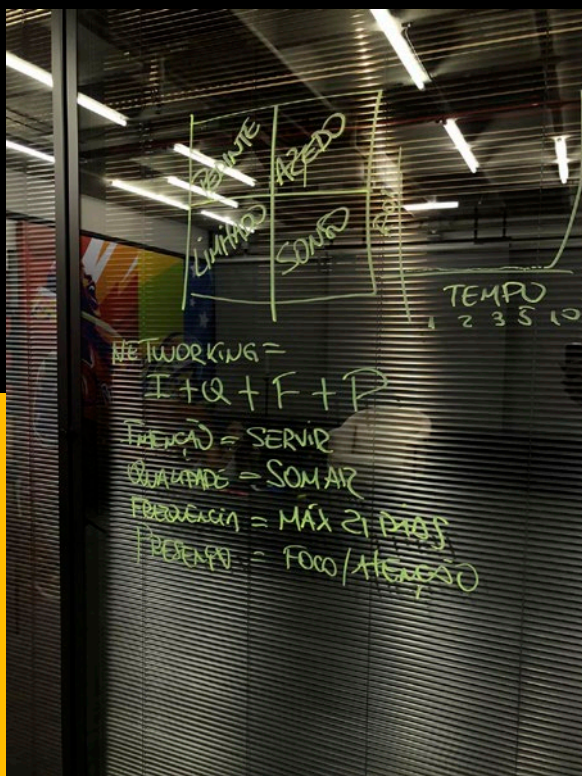
O sonso quer ter acesso sendo sorrateiro, escondendo as suas verdadeiras intenções: Ele erra na abordagem e para disfarçar elogia o trabalho dizendo como: “não vim aqui para te pedir nada...”

Não seja a pessoa sonsa, mereça antes de pedir.

**QUEM NÃO SE APAIXONA POR ALGUÉM INTERESSADO?**  
(Joel Salibi Neto)

Uma vez, conversando com o Salibi, ele me disse: Você tem que fazer com que as pessoas se apaguem a você! Ele estava fazendo uma ação em que ajudava as pessoas, era atento as necessidades delas e, além disso, ele também ficou apegado, criou um vínculo afetivo e consequentemente aumentou a sua rede de forma genuína.

É preciso cultivar verdadeiras amizades para ter uma network verdadeira.



Eu quero que você entenda o conceito de um networking

## **I + Q + F + P =**

**Intensão:** Qual a sua intenção certa? Servir tem que ser a certa.

Você visita os lugares sabendo onde estão as pessoas certas, onde os negócios de seu interesse estão concentrados para SERVIR.

**Qualidade:** é sempre somar! A pessoa tem que ir embora com algo que você soma. Aplique seus aprendizados, para beneficiar/agregar na vida do outro.

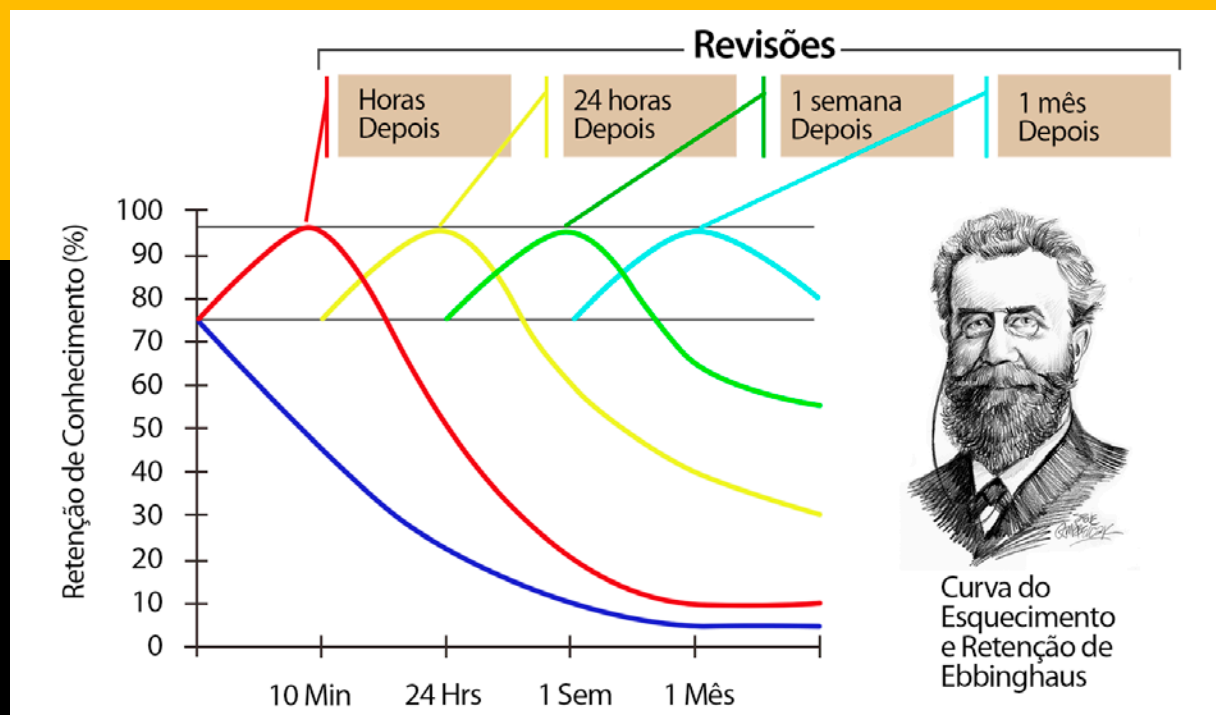
Participou de um grande evento e obteve vários insights? Explique no detalhe sobre seus aprendizados e como eles podem influenciar drasticamente na empresa daquela pessoa. Compartilhe suas ideias agregando valores.

Por onde você passar, lembre de alguma pessoa da sua rede e presenteie-a.

O segredo está na impressão!

## Frequência:

21 dias se fazendo presente para não cair no esquecimento. Você não pode, em hipótese alguma ficar sem contato com a sua rede. Tem que ser lembrado para não ser esquecido. O Ebbinghaus em 1885, criou o conceito chamado “A curva do esquecimento” que aponta que quanto mais o tempo passa, mais esquecemos o que foi visto ou lido por nós. Para ilustrar a teoria, o filósofo montou um gráfico em curva.



A curva do esquecimento ocorre porque o cérebro entende que não é preciso registrar informações que não são usadas. Ou seja, você quer aumentar a sua rede, mas não se faz presente, qual resultado você pretende obter?

Estimule a sua presença na rede! Seja lembrado!

**Presença:**

Foco e atenção: Do que adianta você fazer networking se você nunca está ali?

Quando conversa está rolando, a sua atenção é voltada para o celular, uma conversa importante está acontecendo e a sua cabeça está entre as nuvens... SE ENVOLVA! SE COMUNIQUE! TENHA PRESENÇA! SE MOSTRE INTERESSANTE! Caso contrário, você ‘mata’ tudo o que construiu.

**6 coisas que o networking fará por você:**

1. Tempo: Vai agilizar seus processos;
2. Acesso: Vai te levar mais rápido aos objetivos;
3. Conhecimento: Se você não tem conhecimento, o grupo de network vai ter;
4. Foco: A sua rede vai te ajudar a não desviar do foco;
5. Coragem: Te fortalece a confiança;
6. Dinheiro: Facilita o início das suas realizações.

**|| NETWORKING  
É O IDIOMA DO  
PODER ||**

JOEL JOFA