

Segredos do Networking

Método CROSSNETWORK

O método que vem mudando as relações humanas no mercado

Dedico este livro às pessoas que saem todos os dias de manhã para seus trabalhos e na busca constante da construção de suas carreiras, sucesso de seus negócios e criação de um próprio futuro. Aqueles que estão em busca de serem pessoas melhores e de se conectarem com outras pessoas com a verdade de criar um mercado colaborativo, intenso e rico de verdade.

Apresentação

Essa é uma breve apresentação sobre pontos que constatei e vivenciei ao longo dos últimos 17 anos no mercado e como eu montei minha empresa a República de Negócios, através do método CROSSNETWORK e onde contarei para você dicas importantes para construção de um Networking produtivo.

Eu realmente acredito em um modelo colaborativo de geração de negócios, valor e riqueza. Quando fui ao mercado com essa proposta e propósito, encontrei várias barreiras de entrada e de entendimento com um número grande de pessoas que não compreendiam a forma como eu queria me relacionar com elas. Por muitas vezes me chamaram de louco por buscar um modelo de relacionamento que foge do tradicional “extrativismo” mercantil, que o mercado e as pessoas estão acostumados a trabalhar.

Eu venho desse mercado da era industrial. Trabalhei mais de 13 anos em uma grande instituição financeira onde o modelo mental é exatamente este e depois de uma grave crise de depressão profissional – acredite em mim, ela existe e está se tornando cada vez mais frequente no mundo corporativo – eu decidi reescrever minha história.

Não foi uma decisão fácil, porém muito consciente e assim comecei a estudar muito sobre o comportamento das pessoas sobre essa ótica de relacionamento. Digo pessoas, pois hoje tenho uma definição que o CNPJ não faz nada, basicamente só existe por uma formalidade de mercado, pois a real alavanca de negócios são os CPFs, ou melhor, as pessoas, pois elas tomam as decisões.

Antes tive a oportunidade de ser CEO de uma rede franquias multinacional e pude interagir com mais de 250 empreendedores que estavam batalhando por seus negócios. Foi uma experiência incrível e um aprendizado “fora da curva” em minha carreira. Ali eu tive a total percepção de como as pessoas estão contaminadas por 5 vilões altamente destrutivos das relações humanas. Ao sair dessa rede decidi entrar no mercado com um modelo de negócio diferente para relacionamento, aproximação e geração de valor e riqueza para os negócios e assim nasceu a República de Negócios e o método CROSSNETWORK.

Nossa metodologia é alicerçada em 4 pilares que detalho para você mais para frente, são eles:

- Proximidade
- Intenção
- Intensidade
- Acompanhamento

Queremos mudar, mesmo que apenas um pouco, essa visão extrativa e apresentar para o mercado o modelo colaborativo de fazer negócios, com real interesse em ajudar e assim estamos desenvolvendo diversas formas de realmente educar as pessoas, assim nossa crença é que podemos, de fato, ajudar e gerar valor e riqueza ao mercado, através das relações humanas.

A mensagem central desse livro é: questione a forma como você se relaciona com as pessoas e com o mercado. Mesmo que você ainda não saiba, existe uma forma diferente de se relacionar, fazer negócios, ganhar dinheiro sem ser extrativo.

Se você quiser ficar mais conectado comigo e a RDN enquanto lê o livro, siga-nos nas redes sociais ok?

Facebook - <https://www.facebook.com/GlaucoVegaOficial/>

Instagram - <https://www.instagram.com/glaucovegaoficial/>

Site - <http://republicadenegocios.com.br/>

O impossível é uma questão de opinião!

Boa leitura,

Glauco Della Vega



O QUE VOCÊ NÃO SABE SOBRE NETWORKING E O QUE O MERCADO NUNCA VAI TE FALAR



Bom, vamos começar essa nossa troca de conhecimentos validando a importância do Networking – em junho de 2016 a revista Você SA – uma das revistas mais tops do mercado fez uma matéria de capa sobre networking, onde ela trouxe várias pessoas que eram intituladas os reis do Networking. Foram selecionadas, para serem capa da revista, 5 pessoas que descobriram formas diferentes de se conectar e fazer negócios de uma forma legal e bem diversificada.

Lembro-me bem quando eu comprei essa revista e comecei a ler. Caramba!!! Me deu uma alegria enorme, porque ela descrevia o meu trabalho no mercado e depois de um ano nós saímos na edição de setembro/17 da revista Gestão e Negócios. Isso trouxe aquela última peça que faltava

para seguirmos em frente com nosso propósito de educar cada vez mais empresas e pessoas neste modelo.

Na matéria da Você SA eles falam da importância e também de como as pessoas trabalham mal.

Então assim gente, **Networking** é uma palavra em inglês que indica a capacidade de estabelecer uma **rede de contatos** ou uma **conexão com algo ou com alguém**.

Essa rede de contatos é um sistema de suporte onde existe a partilha de serviços e informações entre indivíduos ou grupos que têm um interesse em comum.

Ok! Esse é o conceito macro sobre Networking? Mas o que ninguém te conta é que existe um jeito, uma forma de fazer Networking e assim eu criei um método que apliquei na minha empresa e eu vou abrir para vocês.

Nossa metodologia é alicerçada em 4 pilares:

- Proximidade – onde está muito presente a relação de confiança;
- Intenção – onde declaramos as reais intenções de nos aproximarmos e dos porquês dessa geração de valor;
- Intensidade – aqui temos a premissa de fazer uma comunicação clara, frequente e sem pressão;
- Acompanhamento – essa não há como fugir – quem não acompanha não realiza. Não é controle. Aqui aprendemos com as situações e evoluímos para um novo modelo de atuação.

E como meu objetivo aqui neste livro é que você aprenda e aplique, vou detalhar para você cada passo e, tudo aqui cabe para fazer melhores negociações para sua empresa, para sua carreira e para abrir novas portas. Você terá que adaptar a sua realidade ok?

- 1) A primeira coisa que você precisa fazer é uma avaliação da sua rede de contatos, ou seja, você precisa alinhar sua percepção com a realidade.

Então faça uma lista daquelas pessoas que você acredita que podem te ajudar, isto é, indicar e até mesmo ir contigo em algumas empresas e/ou falar com algumas pessoas.

IMPORTANTE - essa lista não pode ter julgamentos. Coloque quem você vê potencial em ajudar de verdade os novos negócios e oportunidades.

- 2) Feita essa lista – lembre-se sem julgamento - você vai dar uma pontuação para essas pessoas de 1 a 5 – onde 1 e 2 são baixos, você não tem certeza se irão te responder ou até te atender, o 3 é mediano – você não sabe bem se eles farão algo por você, mas você tem abertura para falar com eles e etc, e 4 e 5 para aqueles que você sabe que te atendem e retornam suas mensagens e ligações.

- 3) Estipule um potencial de negócios para essas pessoas – exemplo:

João Pedro	Nota 2	R\$1.000,00
Aline	Nota 4	R\$ 500,00
Rafael	Nota 3	R\$ 5.000,00
Marcia	Nota 5	R\$ 5.000,00

Repare uma coisa, a nota de relacionamento não tem muito a ver com o potencial e você pode se surpreender com algumas coisas que acontecem na hora de colocar a prova seu relacionamento.

Parabéns, você acabou de fazer o planejamento de sua rede de relacionamentos!

- 4) Esse é o passo que você coloca a prova sua rede de contatos:

- A) Invista tempo na sua carta de vendas. Dedique cerca de 1 hora para explicar seu produto, serviço ou mesmo para explicar quem é você. Cases de mercados convertem muito e não coloque só dados e fatos. Coloque de fato sentimentos e emoções na sua carta, lembre-se que quem irá ler também é uma pessoa que têm necessidades e sentimentos. Ela é igual a você!

Parabéns, você acaba de criar seu *pitch* ou discurso de vendas – então o fato de dedicar-se uma hora para escrever essa carta te ajudará a ficar 200% na hora de falar.

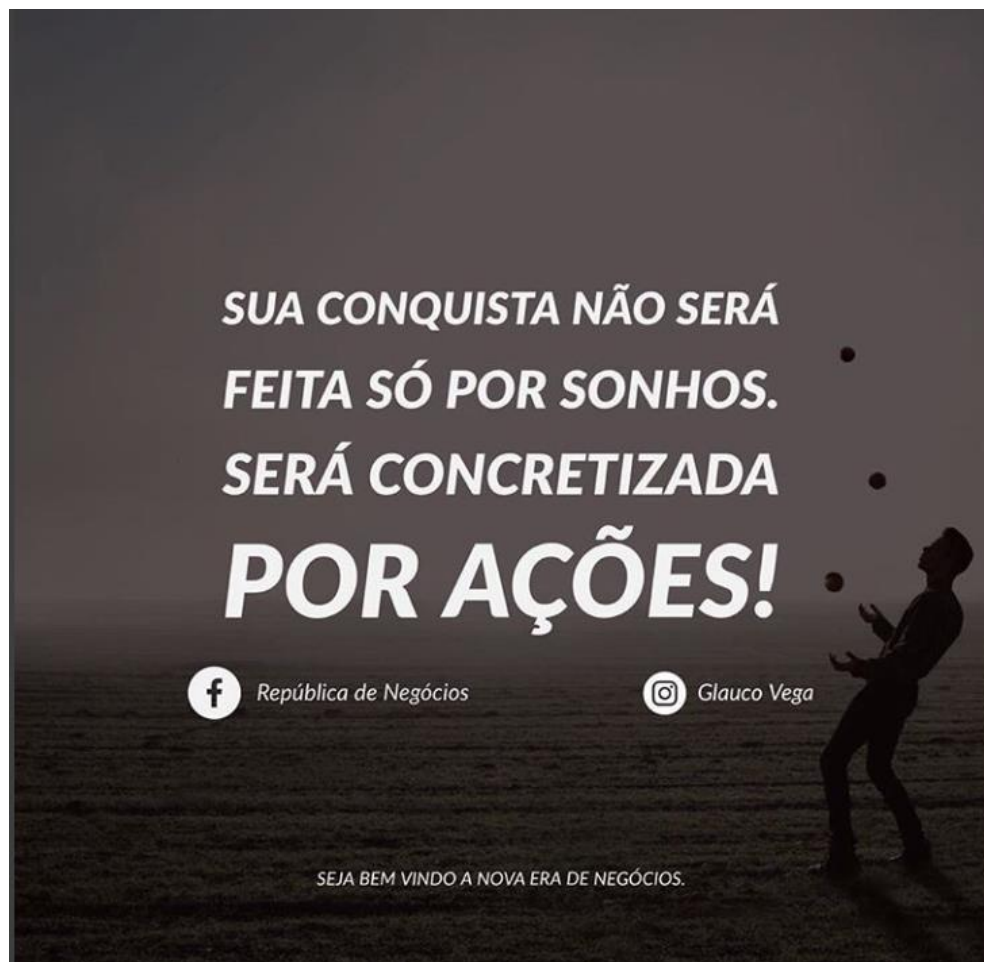
B) **ENTRE EM AÇÃO**

É chegada a hora de ligar, enviar mensagens pelo WhatsApp, LinkedIn e aguardar os retornos.

Minha experiência foi muito positiva. Minha lista inicial tinha 34 pessoas e tive a resposta de 29 delas – no meu caso eu tive respostas de mais de 80% da minha lista – e de verdade, eu não sabia que seria assim.

Esses contatos me geraram uma receita de 22K mês – isso em 3 meses de trabalho.

Parabéns, você começou a construir sua rede de relacionamentos ou Networking.



É assim né. Sua vida é seu maior empreendimento e você é sua empresa. Durante anos eu carreguei o sobrenome da grande instituição que trabalhei, creio que os ajudei a

ganhar uns bons milhões, fui bem remunerado, porém, também desenvolvi muitos traumas e até uma depressão profissional que abalou meus alicerces. Aprendi muito e hoje uso para fazer com que meu maior empreendimento e empresa sejam saudáveis.

Bati e apanhei por diversas vezes, mas dizem que o bom boxeador, o campeão dos campeões não é aquele que mais bate e sim o que aguenta levar pancadas.

Somos assim sonhamos alto, mas tememos a altura.

E para chegar alto é preciso percorrer o caminho. Enfrentar os obstáculos, as dificuldades, o cansaço e a desmotivação.

Os OBSTÁCULOS te fazem criar músculos.

As DIFICULDADES te fazem desenvolver a inteligência criativa.

O CANSAÇO e a DESMOTIVAÇÃO a resgataram sua fé.

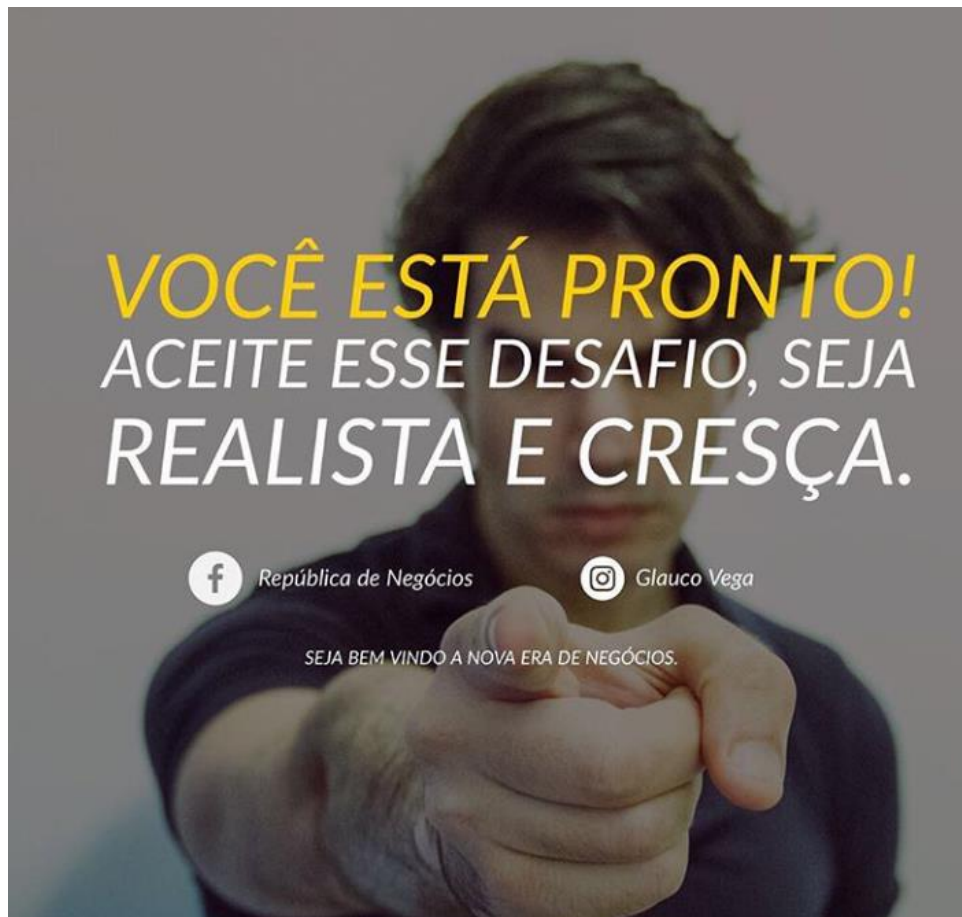
Quando você passa os obstáculos e dificuldades você se motiva e fica bem consigo mesmo e a cada passo dado você sente o ar mais puro perto do topo, porém, você não tem a certeza se chegará.

E é aí que trocamos o pico pelo vale.

Porque é no vale que as certezas se concentram.

A escalada não é fácil.

Seja bem-vindo a nova era de negócios!



**COMO SER UM PONTO
MAGNÉTICO DE CONTATOS
PROFISSIONAIS E CRIAR UMA
VERDADEIRA RELAÇÃO DE
NEGÓCIOS**

A principal DOR que vamos tratar aqui é a falta de empatia em suas relações.

Você costuma fazer follow-ups de suas ações?

Não? Hummm vamos falar sobre isso mais a frente.

Sim? Ótimo! Muito bem vamos fazer nosso *follow-up* rapidão - falamos sobre o que é Networking, sua importância e os 4 passos básicos para começar a construção. Você já sabe como construir seu score e fez a prova de fogo do seu Networking.

Está na hora de falar do poder da empatia.

A habilidade de se colocar na “pele” dos outros é o comportamento mais visado pelo mercado de trabalho e poderosíssimo para tracionar novos negócios.

A capacidade de envolver e entender as pessoas a sua volta é o que vai torná-lo um melhor profissional, líder e um empreendedor de sucesso.

Coisas como hospitalidade, colocar-se no lugar do outro, humildade, transparência, vontade de aprender e entender o outro e proximidade são as peças chave para colocar a empatia na prática e no seu dia a dia.

Essa habilidade irá te ajudar a entender, prever cenários e até reações das pessoas a sua volta e assim suas decisões serão tomadas de uma forma mais efetiva.

Na verdade gente, na minha humilde opinião, se o mundo fosse mais empático muitas coisas seriam diferentes, pois o processo empático é super importante para qualquer área da vida, mas como aqui a gente fala sobre negócios e relacionamentos profissionais vamos dar foco ok?

Desenvolver a habilidade da empatia no mundo dos negócios é essencial para alavancar seus projetos e você não aprendeu isso em nenhuma escola, faculdade ou pós-graduação que tenha feito. Por isso, esse vídeo será muito relevante para seus negócios e carreira.

Não sei se vocês sabem, mas o contrário da empatia é a psicopatia – que é a disfunção cerebral que uma pessoa tem, a dificuldade de sentir emoções. E no mercado temos os chamados psicopatas do trabalho e eu particularmente já conheci muitos e acho que já fui um. Será? Bom gente, não vou entrar muito nesse ponto e se vocês acharem que é relevante falarmos sobre isso – deixa seu comentário que eu elaboro algo, ok?

Vamos tangibilizar empatia. Um bom exemplo para isso é o bocejo – sim o bocejo, você sabia que ele é um processo empático? – Que legal né!?

E tem uma explicação científica para isso acontecer.

O bocejo acontece graças aos neurônios espelhos. A ciência ainda não tem maiores detalhes do processo “viral” do bocejo, mas ele traz algo bem legal para nós... que é? SOMOS EMPÁTICOS POR NATUREZA.

Então vejam se me FAÇO entender... você, eu e todos somos empáticos por natureza. Já está dentro de você e agora que você já sabe disso, precisamos praticar a empatia para nossos negócios e relacionamentos no mercado, ou seja, despertar essa habilidade.

Ahhh eu adoro isso gente – então vamos falar mais, porque você quer saber como fazer, certo!?

Importante...

Lidar com o outro sempre será um desafio, pois a pessoa do outro lado tem suas crenças, medos, conflitos de interesses e as falhas em nossa comunicação são evidentes – ainda mais com a tecnologia.

Então tenha uma máxima – você terá que estar em constante evolução e aprendizado quando se tratar de relacionar-se com o outro.

Vamos tangibilizar a importância da empatia?

Segundo um estudo do Isma – (International Stress Management Association) feito no Brasil em 2015, em torno de 72,5% das pessoas que possuem essa habilidade são mais bem sucedidas e também mais felizes. 78,5% são mais motivadas e esse estudo mostrou que isso ajuda a ter uma análise mais efetiva a sistemas de negociação. Mais legal ainda né!?

Em resumo, ter a empatia em seus negócios irá te ajudar a ter mais sucesso. Bom, fica a dica então gente.

Ser empático é saber um pouco mais sobre você mesmo e o que te incomoda – e isso serve para que você possa fazer a chamada empatia cognitiva. Porque você vai se conectar com pessoas que não conhece muito e não vai se tornar íntimo a essa pessoa – isso é quase impossível – mas você pode fazer a empatia cognitiva quando sabe ler as entrelinhas da fala, gestos e olhares da outra pessoa, colocando seu pensamento na atual situação que está acontecendo.

Vou dar um exemplo:

Certa vez numa rodada de negócios em um *club* de negócios renomado aqui em SP, tive a oportunidade de conversar com a *controler* da Track Field. Na verdade foi assim, o pessoal da organização chegou para mim e disse:

- Glauco você não quer conversar com ela?

Eu disse: – Puxa não tenho nenhuma oportunidade mapeada para eles.

Mas o pessoal insistiu e fui até a mesa.

Chegando lá, ela estava superconcentrada em algo. Eu me apresentei e disse a ela: - Olha, nossa conversa não estava no cronograma, mas a turma acha que temos alguma conexão. Te confesso que não sei se temos – dei uma risada. Mas se você estiver disposta a me contar um pouco do seu momento, talvez encontremos alguma coisa. O que me diz dessa experiência?

Ela topou e o incrível é que encontramos uma oportunidade ali para a área de RH da empresa. Conseguí fazer a conexão dela com um de nossos parceiros e as negociações deram sequência.

Agora quero que você pegue seu caderno para anotar o que vai fazer para colocar em prática a empatia no seu dia a dia, pois tenho algumas dicas para você refletir, aprender, testar e melhorar sua empatia. Ah, perceba que algumas delas foram usadas no exemplo que dei acima, ok?

- 1- Observe, entenda o contexto e o momento da pessoa.
- 2- Escuta ativa! Quando uma pessoa fala, é direto para você, portanto, preste atenção.
- 3- Coloque-se no lugar do outro. Use a seguinte estratégia = como eu me comportaria se estivesse no lugar dele? Use a famosa imaginação - sem perder a atenção.
- 4- Não julgue (tarefa difícil né?), mas você terá que praticar! Na escuta ativa, limpe sua mente para julgamentos e respostas prontas.
- 5- Seja legítimo nas suas intenções ou soará falso!
- 6- Trate gente como gente – pessoas querem atenção e respeito.
- 7- Busque algo bom em cada pequeno detalhe – viva a vida como se hoje fosse o último dia - energia pura no presente.
- 8- Seja genuíno e transparente.

- 9- Tenha cuidado com a forma, ela é tão importante quanto o conteúdo.
- 10- Nunca falte com a verdade.
- 11- Seja humilde – você pode e vai aprender com muitas pessoas.
- 12- Pratique a arte da conversação – há muita coisa para se aprender.
- 13- Inspire alguém – gere esse movimento em alguém que está começando. Você pode ajudar, será sua contribuição legítima e você aprenderá suas habilidades empáticas.

Bem, espero que tenham gostado... isso é apenas a ponta do iceberg sobre a empatia. Eu recomendo a leitura do livro 'O Poder Da Empatia' de Roman Krznaric.



**OS VILÕES QUE DESTROEM SEU
NETWORKING, SUAS RELAÇÕES
DE NEGÓCIOS E SUA CARREIRA
PROFISSIONAL**

Agora são dicas poderosas para blindar suas relações. Eu acredito que podem existir mais do que 5 vilões, mas selecionei estes que são realmente mais destrutivos, e como combatê-los, para você colocar em prática, refletir e de fato repensar algumas coisas que eu acredito que você vem fazendo com uma alta frequência nos seus relacionamentos de negócio.

E o meu ponto aqui é que, infelizmente, hoje há muito mais capacidade de se destruir relações do que cultivá-las. E por que cultivar?

Há alguns anos eu aprendi o conceito da extração e do cultivo. E, preciso confessar a você que durante anos eu fui um extrator e a partir do momento que eu saí dessa síndrome do lenhador – que é aquele processo que você pega seu machado e sai derrubando todas as árvores para fazer seu projeto e não tem nenhuma preocupação com o que vai acontecer naquele lugar – **Vi o quão devastadora tinha sido minha atuação e quanto eu deveria mudar para melhorar meus relacionamentos.** Alguns além de lenhadores, são empreiteiros, cortam as árvores e cimentam o lugar.

Aí te pergunto: vai nascer alguma coisa ali? A probabilidade é nula, não é mesmo?

Leve isso para o seu dia a dia e para os seus relacionamentos no mercado!

Quantos lenhadores você conhece? Será que você foi um deles? Pior... Será que você ainda é?

Então é assim... Ter a prática do cultivo é infinitamente mais produtivo. Eu posso sim cortar minhas árvores, mas eu devo saber preparar a terra e cultivá-las, pois eu quero novos frutos desse jardim ou dessa floresta.

Bom, depois desse show de exemplos lúdicos vamos falar dos 5 maiores vilões que destroem sua rede de relacionamentos, sua carreira e seus negócios.

Ah! Uma coisa importante... Esses vilões existem, eles são reais e eles estão muito perto de você ou até mesmo aí dentro de você.

Descubra quais os 5 principais vilões que destroem seu Networking.

Vilão 1- este é um clássico vilão, **O EGO!**

E vamos preparar o terreno para os psicólogos pois fui muito questionado sobre isso quando fiz esse post.



Estou falando aqui do egocentrismo. Que consiste em uma exagerada exaltação da própria personalidade. A imaginação e pensamentos do egocêntrico estão permanentemente ocupados com seu próprio “eu” e seus interesses e é incapaz de se colocar no lugar do outro.

Ele se esconde dentro dos seus pontos cegos e pode destruir seus relacionamentos e negócios. Ele faz com que nosso olhar sobre o outro seja rude e até mesmo preconceituoso. Ele machuca as pessoas e traz uma antipatia delas por você.

A grande sequela que ele traz a você é a cegueira.

E como vencer o Ego ou egocentrismo? – Com humildade e empatia.

Atenção: ESSE CLÁSSICO VILÃO MATA SEUS RELACIONAMENTOS E SUA LIDERANÇA.

Vilão 2 - este é extremamente perigoso. O JULGAMENTO!

Sabe por que ele é extremamente perigoso? Porque combatê-lo é muito difícil, gente! Pois julgamos... E julgamos o tempo todo.

Eu poderia falar para você: Isso é fácil, faz isso e isso e blá blá blá, mas preciso ser honesto com você, é difícil para caramba.

Pense comigo, quantas vezes você esteve em algum lugar ou reunião e chega a pessoa com quem você irá falar e ela está de bermuda ou chinelo ou com uma calça laranja (essa última é um caso real tá, não é sacanagem não).

Automaticamente você julga! Você busca coisas do além, do subconsciente e sua cabeça não para de pensar e aí o que acontece? Sua atenção vai para o “vinagre”, sua escuta já não é mais a mesma, enfim sua reunião acaba sendo bem ruim. Não que você perca o negócio, mas você perde pontos importantes.

As grandes sequelas desse vilão são a alienação e a surdez.

Para combater esse vilão o seu estado de consciência e propósito tem que estar em um outro patamar. Simplesmente não julgue. Respeite o outro e esteja focado em seu objetivo. Você está lá para fazer uma conexão saudável e fechar negócios.

Vilão 3 - extremamente letal. O MEDO!

O medo congela. O medo paralisa. O medo tira o seu futuro – cada segundo perdido no presente pelo medo é um futuro brilhante que se apaga e por isso ele é tão letal.

A sequela que ele gera é uma ferida que não se fecha, porque você irá se martirizar o resto da vida dizendo. “Puxa por que não fiz isso ou aquilo?” E na boa, já foi! Não tem como voltar atrás.

Antes de ter esse estado de consciência que tenho hoje eu deixei o medo me dominar várias vezes. Em muitos eventos que participava eu não falava com algumas pessoas por medo, medo de me julgarem – olha que dupla filha da mãe: medo e julgamento.

A artimanha aqui é usar o medo como alavanca, até porque coragem não é a ausência do medo e sim o fato de fazer mesmo com medo.

Então faça mesmo com medo. Lógico, prepare-se para essa conversa e vá para cima.

Vou de dar um exemplo:

Hoje um dos meus mentores de mercado, um alto executivo, Vice-presidente de uma das maiores empresas de comunicação e banda larga do mundo. Durante anos eu tive inúmeras oportunidades de falar com ele e o não fazia. Até que um dia perdi o medo e nos conectamos. Encontramos diversas sinergias em negócios e muitas portas foram abertas. Networking produtivo criado.

Vilão 4. - Destrutivo como uma bomba. Se não mata deixa muitos feridos. **O INTERESSEIRO EXTRATIVO!**

Ah amigo... Esse cara aqui é uma bomba que detona geral suas relações. Sabe quando alguém te pede algo e você faz mas a reciprocidade não rola? Pois é!

Na boa amigo, não tem volta. Se alguém perceber que você está próximo a ela somente por interesse, você tem um problema.

E o pior é que essa pessoa começa a multiplicar para as demais do ecossistema em comum e sua rede de relacionamentos vai para o abismo.

Vou contar uma breve história, isso aconteceu há uns 8 meses. E quando eu falo que é um exercício diário, não é brincadeira não!

Fiz uma conexão no mercado e vi grande potencial em uma pessoa, então abri as oportunidades e a trouxe para próximo do meu ecossistema de pessoas e empresas. Nosso acordo até então era uma parceria comercial.

Depois de 3 reuniões com meus contatos, essa pessoa chega e diz: "Olha, eu não preciso dessa parceria e blá blá blá", ou seja, depois que extraiu tudo o que queria desistiu da parceria. Eu poderia até soltar um palavrão, mas vamos guardá-lo para uma próxima.

Bom, eu passei por algumas dessas situações e adotei um modelo para lidar com isso. Simplesmente me afasto.

Resumo da história. Ela tentou carreira solo e em 3 meses todos os meus contatos e também os dela se afastaram dela. Hoje ela me procura com o intuito de selar uma nova parceria. Será? Não sei se vai rolar, né!

A dica aqui é: Afaste-se de pessoas com esse perfil. Tenha a reciprocidade e doação como premissas básicas.

Vilão 5 - na nova era de negócios este é o vilão mais mortal - **O GANANCIOSO!**

Esse cara aqui é irmão do extrativo e primo do interesseiro. Ele reúne todos os males desses dois e o potencializa em 3 vezes.

A ganância só irá afastar as oportunidades de perto de você.

Ninguém fará negócios contigo, até porque só você ganha, então não faz nenhum sentido para a nova era de negócios que buscamos compartilhar.

E está cheio de gente assim no mercado.

Para matar esse vilão em você, seja justo. Todos devem ganhar. Desenhe um formato que todos tenham oportunidade de compartilhar disso. É melhor ter 15% de alguma coisa do que 100% de ZERO.

Talvez no primeiro momento não seja o melhor para você, porém daqui a pouco a coisa vira e você terá maiores ganhos, pois você ajudou de fato e de verdade aquela pessoa.



O ponto é que todo mundo pode ter vacilado um dia. Tá tudo bem!
O importante é você acordar. É a tal pílula azul de Matrix.
E ao acordar, faça! Agir representa seu sonho sendo transformado. Não há resultados sem ação, não há sucesso sem fracasso. Eles são parte do mesmo processo e se você não errar, não saberá o que corrigir. Talvez você tenha sido possuído por um dos vilões ou até por mais de um. Então agora você já sabe o que fazer!

