



Networking - Você é um AMIGO ou um perigo para o seu meio?

por Paulo César Silveira (falecom@paulosilveira.com.br)

Ninguém é autossuficiente, ninguém consegue progredir profissionalmente se não for capaz de conviver em sociedade de forma harmônica, e trabalhar em conjunto com outras pessoas.

Qualquer ser humano seria incapaz de levar uma vida saudável sem se relacionar com outras pessoas; o isolamento total ou mesmo parcial da sociedade seria extremamente danoso a qualquer um. Na vida profissional o mesmo ocorre, e de forma muito mais acentuada: nós temos que lidar com várias situações que exigem grande empenho e que na grande maioria das vezes não conseguimos resolver sozinhos, e precisamos de ajuda.

O fato é que nem sempre sabemos com qual pessoa precisamos exatamente nos relacionar, mas temos certeza absoluta de que precisamos de alguém. Buscamos então nos fortalecer de forma mútua, tanto em família, quanto na vida profissional. A esse magnífico processo de auto-fortalecimento damos o nome de *networking*.

A palavra *networking* é a união dos termos em inglês "net", que significa **rede** e "working", que é **trabalhando**. O termo, em sua forma resumida, significa que quanto maior for a rede de contatos de uma pessoa, maior será a possibilidade de essa pessoa conseguir uma boa colocação profissional. (Fonte: [http://pt.wikipedia.org/wiki/Networking W](http://pt.wikipedia.org/wiki/Networking_W)).

A meu ver networking é o processo deliberado e sistemático de desenvolver e cultivar relacionamentos baseados no benefício mútuo em torno do bem coletivo.

Alguns desses relacionamentos são com pessoas dentro da organização e outros, com pessoas fora da organização. Alguns deles baseiam-se em vínculos organizacionais formais como aqueles com chefes diretos, subordinados, colegas e clientes. Outros se baseiam em vínculos informais tais como aqueles com pessoas de outros departamentos e pessoas que você encontra em reuniões profissionais, eventos sociais, clubes, reuniões do Rotary, Lions, Maçonaria, associações comerciais de diversos segmentos, etc.

Alguns são relacionamentos próximos com pessoas com quem você interage frequentemente e trazem apoio

emocional, bem como instrumental. Outros são baseados em pouco mais que cartões de visitas...

Todos esses relacionamentos podem contribuir para a sua eficácia profissional, seu progresso de carreira e seu bem-estar psicológico.

COMO VAI O SEU NETWORK?

Quantas pessoas você conhece que sabem que podem contar com você quando for preciso? Elas realmente estão certas, ou "na hora H" você irá sair pela tangente e recusar-lhes um favor que está ao seu alcance, e que exige pouco esforço da sua parte?

Quantas pessoas que você conhece estão aptas e dispostas a ajudá-lo quando for necessário e farão isso de bom grado?

Será que você realmente possui *network*? Ou você apenas recorre àqueles velhos conhecidos (com quem você não fala há muito tempo) apenas quando está com a "corda no pescoço"?

Criar e manter um *network* fiel é o resultado de uma vida inteira trabalhando bons relacionamentos, buscando sempre estabelecer e expandir uma rede de contatos, uma vida inteira indagando o que você pode fazer pela outra pessoa e se importando com ela.

Possuir um *network* compreende manter um relacionamento além dos negócios, significa transcender as relações de compra e venda e criar amizades verdadeiras que possuam reciprocidade equivalente de atitudes. Através de suas habilidades de relacionamentos interpessoais você pode criar uma rede de contatos que sempre que possível irá ajudá-lo, seja com ações ou informações. Mas como primeiro passo o que você deve fazer é sempre manter o contato ativo e estar disposto a colaborar com o que for preciso e estiver ao seu alcance.

- Somente ter talento e grandes habilidades não será suficiente para garantir sua sobrevivência no atual mercado de trabalho se você não souber como e para quem vendê-los.
- Buscar novas informações, participar de cursos e realizar treinamentos é vital para aprimorar qualidades profissionais. Porém, colocá-las em prática sem que haja alguém para admirá-las, e sem colocá-lo em evidência, não irá ge-

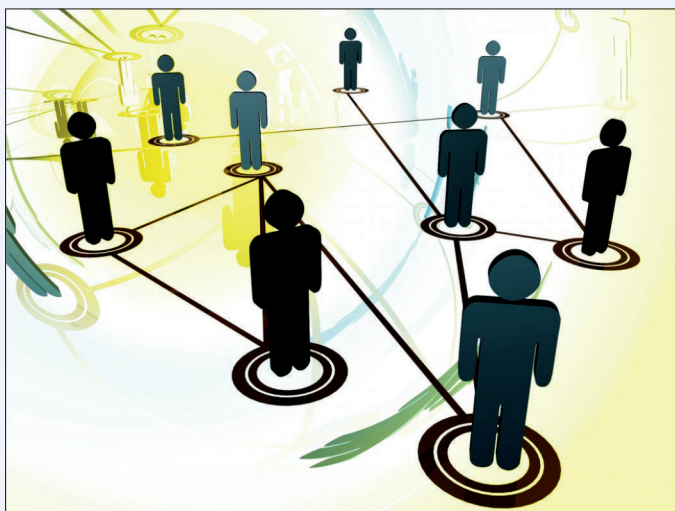
rar grandes resultados, e novas oportunidades irão depender da sorte e do acaso para surgirem. Esperar por isso pode ser muito perigoso para sua carreira e sua empresa.

- Não se apóie na política da empresa. Pensar que porque você tem 20 anos de casa demiti-lo trará grandes prejuízos à companhia é um grande equívoco.

Substituí-lo por alguém que possua excelente comunicação, carisma, bons relacionamentos, um interessante *mailing* de clientes, e principalmente uma forte rede de contatos, além de indicado à diretoria com ótimas referências, pode cobrir todos os gastos gerados pela sua demissão e, além do mais, resultar em lucros muito maiores.

- Você pode ser confiante, confiável, leal, competente, bem instruído e muito bem treinado, porém somente isto não será suficiente. Se você pretende se manter e crescer no mercado, irá precisar de muito mais. Você irá precisar de uma rede de contatos, de um verdadeiro e muito eficaz *network* que irá ajudá-lo a resolver desde pequenos problemas do cotidiano até a triunfar perante os grandes desafios que lhe são impostos. Sua rede pode lhe fazer propostas, fornecer indicações, recomendar um treinamento, fornecer estadia em outra cidade, estado ou país; prestar auxílio financeiro, entretenimento, ou simplesmente lhe dar uma carona para o trabalho em um dia de chuva.

Sem os infinitos recursos favoráveis que uma rede pode proporcionar a você, se tornará muito mais difícil e complicado encontrar um cliente, fazer um novo contato, conseguir um emprego, encontrar um bom médico, trocar de carro, ou mesmo fechar aquela mega proposta que é muito importante para a empresa, e pode alavancar sua carreira profissional de forma praticamente imensurável.



COMO E PORQUE INVESTIR NO SEU NETWORKING

A seguir apresento 10 regras de ouro aprendidas e praticadas durante toda a minha carreira... Tenho certeza que as praticando o seu sucesso será ilimitado e seu equilíbrio e liderança potencializados.

1. Uma rede pode compensar suas fraquezas e fazer que

suas capacidades sejam ampliadas.

2. Sua rede pode avaliar e testar seu trabalho antes que você o coloque em prática.
3. Use sua rede para investigar “inimigos” empresariais.
4. Uma rede expande a outra sem limites.
5. Uma rede pode favorecê-lo de forma global.
6. Uma rede é uma ótima fonte de aprendizado.
7. Permite que você ajude a outros em qualquer parte do mundo.
8. Em sua rede você pode confiar, evoluir e crescer junto a ela.
9. Uma rede vende sua imagem de forma positiva e o fortalece quando você erra.
10. Uma rede expande suas oportunidades de negócios, e possibilita a obtenção de grandes lucros e riqueza conjunta.

Através do seu *networking* você pode estender muito mais a relação com seus contatos e adquirir bons parceiros, ou seja, pessoas/empresas que pretendem obter algum benefício ao ajudar você, fazendo uma troca daquilo que você não precisa por algo que precisa; como por exemplo, emissoras de rádio e companhias aéreas, que costumam permutar espaço para propagandas por passagens de avião, é uma permuta perfeita: trocam-se espaços publicitários não vendidos por lugares não vendidos em um avião. Não há nenhuma perda, mas sim um ganho total; ao invés de ficar se isolando do restante do mercado una-se a ele, procure descobrir do que eles precisam e também se informe de que maneira eles podem favorecê-lo, e proponha a permuta seguindo sempre um relacionamento ganha-ganha.

Afinal, é preferível que duas empresas cresçam e obtenham lucros juntas do que uma delas entre em processo de falência e seja extinta, **principalmente quando essa empresa é a sua...**

QUESTIONÁRIO

Teste seu *networking* agora e continue prosperando de forma pessoal e profissional.

1. Quando alguém de sua rede lhe presta um favor você:
 - a) Agradece imediatamente e procura retribuí-lo assim que possível.
 - b) Procura retribuir o favor o quanto antes, e para facilitar esse processo utiliza a ajuda de outros contatos de rede.
 - c) Espera que lhe peçam um favor em troca para deixar a situação quite.
 - d) Simplesmente agradece.
 - e) Faz-se de desentendido e evita um novo contato para não receber uma cobrança.
2. Você entra em contato com as pessoas de sua rede:
 - a) Somente quando precisa de algo.
 - b) Regularmente. Sempre que fica sabendo de algo que pode interessar a seu contato, para tratar de negócios,

- ou simplesmente para ter uma conversa informal.
- c) Exclusivamente para tratar de negócios.
 - d) Somente quando é procurado por seus contatos.
 - e) Quando precisa de algo, e também em datas comemorativas.

3. Ao fazer um novo contato com alguém que seria interessante possuir em sua rede você:

- a) Troca cartões de visita e entra em contato no máximo em 3 dias.
- b) Só entra em contato se a pessoa lhe pedir.
- c) Fica ansioso aguardando a oportunidade de talvez encontrá-lo em outra ocasião.
- d) Apenas aproveita aquele breve momento de conversa e não dá nenhuma deixa para que um novo contato aconteça.
- e) Troca cartões de visita (por ser regra), mas não se empenha em realizar um novo contato.

4. Em geral você entra em contato com as pessoas de sua rede:

- a) Pessoalmente.
- b) Por telefone.
- c) Correspondência.
- d) E-mail.
- e) Pede que sua secretária se encarregue disso.

5. Quando você precisa que algum serviço ou favor lhe seja prestado, você geralmente:

- a) Encontra a solução dentro da sua rede de contatos.
- b) Pede indicações de novos contatos à sua rede.
- c) Pede indicações de novos contatos à sua rede, e inclui esta nova pessoa/empresa em seu *network*.
- d) Procura sozinho pelo que deseja, pois sua rede não pode ajudá-lo.
- e) Contata sua rede e pede que se encarregue de resolver todo o problema. Afinal um *network* serve para fazer o seu trabalho enquanto que você descansa para evitar estresse.

6. Sua rede precisa de sua ajuda e, após avaliar a situação, você percebe que é para realizar algo importante e sensato. Então você:

- a) Geralmente está apto a ajudar.
- b) Nem sempre pode resolver o problema, mas sabe indicar quem possa.
- c) Não pode ajudar, pois não tem tempo...
- d) Ajuda para futuramente poder cobrar algum favor.
- e) Evita o contato, afinal você já tem problemas demais para resolver.

7. Se você fosse demitido hoje:

- a) Já teria uma proposta de emprego feita por contatos de sua rede.
- b) Recorreria à sua rede, que poderia lhe fornecer um emprego ou indicar um.
- c) Agiria sozinho, pois neste caso sua rede não poderia ajudá-lo.
- d) Entraria em desespero, pois não haveria a quem recorrer.
- e) Montaria um negócio próprio, pois teria grande chance de obter sucesso devido a seus contatos, que poderiam

se tornar fornecedores, sócios, e principalmente bons clientes.

8. Os últimos trabalhos que lhe foram designados:

- a) Obtiveram sucesso e dependeram exclusivamente do seu desempenho e atenção.
- b) Obtiveram sucesso principalmente devido ao grande apoio e auxílio por parte de sua rede.
- c) Fracassaram, pois você optou por não recorrer à sua rede.
- d) Fracassaram, pois você não tinha a quem recorrer para lhe auxiliar.
- e) Fracassaram, mesmo recorrendo à sua rede, pois ela se mostrou ineficaz e não foi capaz de lhe prestar a ajuda que você esperava.

Responda Verdadeiro ou Falso

- **Meus contatos são também meus amigos e posso confiar neles.**
() Verdadeiro () Falso
- **Na maioria das vezes que preciso de algo, encontro a solução através de minha rede.**
() Verdadeiro () Falso
- **Sempre que possível procuro conhecer coisas pessoais dos meus contatos (*hobbies*, preferências, etc.).**
() Verdadeiro () Falso
- **Minha rede facilita minhas ações, de forma que posso assumir maiores desafios.**
() Verdadeiro () Falso
- **Grande parte do meu sucesso deve-se ao bom relacionamento com minha rede e ao apoio que ela me presta.**
() Verdadeiro () Falso
- **Encontrar em minha rede a pessoa certa a quem devo recorrer é algo consideravelmente fácil.**
() Verdadeiro () Falso
- **A retribuição por aquilo que faço por minha rede é algo que surge de forma natural.**
() Verdadeiro () Falso
- **Uma parcela do sucesso dos meus contatos de minha rede deve-se às ações prestadas por minha parte, direta ou indiretamente.**
() Verdadeiro () Falso
- **Realizo, com minha rede, permutas que favorecem ambas as partes.**
() Verdadeiro () Falso
- **Sou requisitado regularmente por minha rede.**
() Verdadeiro () Falso

PONTUAÇÃO GERAL

Questão 1, some:

1 ponto, se você escolheu "d". Um agradecimento é o mínimo que se espera, considere que você não fez "mais do que sua obrigação", procure demonstrar sua gratidão não somente com palavras, mas também com atitudes.

2 pontos, se você respondeu "c". Você se mostra disposto a ajudar quando lhe for pedido. Procure melhorar o relacionamento com seus contatos, procure perceber quando eles precisam de você e descubra maneiras inesperadas de colaborar com eles.

4 pontos se você respondeu "a". A "sua rede" provavelmente o vê como um bom contato e que se mostra disposto a ajudar quando for preciso. Melhore seu relacionamento e surpreenda-a trazendo novidades que lhe interessem e indique oportunidades que tragam bons resultados.

5 pontos por responder "b". Perfeito! Com certeza você provavelmente é um contato valioso para as pessoas de sua rede, sabe ser grato e retribuir favores usando sua própria rede e gera benefícios cumulativos.

2 pontos se você respondeu "e" - e com razão. Se você continuar a procurar sua rede somente para pedir favores, não expressar sua gratidão e não retribuir o que lhe foi feito, logo não terá mais a quem recorrer, afinal todos o vêem como um ingrato aproveitador.

Questão 2, some:

Nenhum ponto se você respondeu "d". Que rede é essa que você não usa nem quando precisa?

Apenas 1 ponto se você respondeu "a". Continue assim e sua rede irá começar a fugir de você. Uma rede de contatos serve para auxiliá-lo, mas você também deve auxiliá-la, mesmo que ela não espere por sua ajuda. Procure estreitar o relacionamento com sua rede, e não entre em contato com ela somente quando precisar.

2 pontos se você respondeu "e". Não se orgulhe muito, você não está agindo muito diferente das duas situações acima. A diferença é que você quer tentar parecer mais cordial, mas sua tentativa não é muito feliz e as pessoas percebem seu comportamento.

3 pontos se você respondeu "c". Você utiliza sua rede e o faz com frequência, porém não limite o assunto de sua conversa somente aos negócios, isso irá cansar as pessoas e afastá-las; mostre interesse por elas, que é a melhor forma de aproximá-las de você. Faça isso e verá que seus negócios também fluirão e você obterá um comprometimento muito maior.

5 pontos se respondeu "b", por tratar sua rede como pessoas de negócios, mas também como amigos com os quais você se importa, e quer ver, e ajudar a crescer.

Questão 3, some:

1 ponto se você respondeu "c" ou "d". Agora pare e reflita: Quantos bons contatos você deixou de incluir em seu *network*?

Nenhum ponto se você respondeu "b" ou "e". Seus contatos não têm valido muita coisa, e não utilizá-los é quase o mesmo que não tê-los. Felizmente, talvez eles não sejam como você, e venham a procurá-lo um dia...

5 pontos se você respondeu "a". Muito bem! Agora o que você deve fazer é sempre manter contato tratando de assuntos de interesse das duas partes, para manter o rela-

cionamento ativo. Afinal este novo membro da rede é muito importante para você, não o perca de maneira alguma.

Questão 4, some:

5 pontos se você respondeu "a". O contato pessoal sempre é muito mais agradável e permite uma série de coisas que outros modos não permitem, como por exemplo, o olho no olho; apenas tome cuidado para passar uma boa imagem.

3 pontos se você respondeu "b". Nem sempre é possível estabelecer um contato pessoal. Portanto prefira o uso do telefone, que pelo menos permite que a outra pessoa ouça sua voz.

2 pontos se você respondeu "c". Este não é o melhor meio de se comunicar com sua rede. Use correspondências somente quando for necessário ou apenas de modo ocasional.

Nenhum ponto se respondeu "d". O *e-mail* é o meio de comunicação mais frio que você pode utilizar. Ele não tem vida nenhuma e causa uma péssima impressão. Procure usá-lo cada vez menos, opte pelo telefone e, em seguida, avance para encontros pessoais.

2 pontos NEGATIVOS para você que respondeu "e". Por ter a ousadia de tomar esse tipo de atitude! Procure mudar de atitude agora, e dê muitos telefonemas para todos de sua rede, marque muitos encontros e convide-os para muitos eventos. A maior beneficiada com tudo isso é sua secretária, que, se souber aproveitar a oportunidade, possuirá um excelente *network* que também deveria ser seu.



Questão 5, some:

5 pontos se você respondeu "a" ou "c". Isso mostra que você soube construir um bom *network*, pois ele possui uma grande variedade de pessoas que podem auxiliá-lo em suas atividades.

3 pontos se você respondeu "b". Procure por novos contatos e use sua rede para obtê-los. Assim você diminui seu esforço e desgaste em longo prazo.

2 pontos se você respondeu "d". Seu *network* precisa ser mais variado e flexível. Procure incluir nele pessoas que estão ligadas às atividades próximas da sua, mas talvez o pro-

blema seja mais sério: sua rede pode não estar comprometida com você. Procure reverter essa situação o quanto antes.

2 pontos se você respondeu "e". Sinto informá-lo, mas você ainda não entendeu bem como funciona uma rede de contatos. Um *network* serve para auxiliar você e facilitar suas tarefas, e não para fazer o seu trabalho. Mude essa atitude dependente ou em breve você não terá mais sua rede de contatos.

Questão 6, some:

5 pontos se você respondeu "a" ou "b". Você realmente é alguém valioso para sua rede, pois sabe ser grato, retribuir favores e prestar auxílio quando é preciso. Acredite: ela vai querer tê-lo em suas redes por muito tempo, basta você manter esta sua disposição e pró-atividade.

2 pontos se você respondeu "c". Você tem tempo para pedir ajuda? Então você também deve estar disponível quando for requisitado. Se você usa isso como desculpa a coisa é grave e você corre sério risco de prejudicar muito seu relacionamento com seus contatos. Se for verdade, infelizmente você corre o mesmo risco, mas procure organizar-se melhor.

2 pontos se você respondeu "d". Você ajuda, mas essa relação de puro interesse está seriamente propensa a ser enfraquecida e extinta. E em breve.

Nenhum ponto se você respondeu "e". É extremamente desagradável e irritante quando tentamos entrar em contato com alguém e nunca conseguimos, principalmente se o assunto é importante. Cuidado, muitas vezes ao negar uma ajuda você perde várias oportunidades. Permute! E beneficie a todos!



Questão 7, some:

5 pontos se você respondeu "a", "b" ou "e". Isso mostra que além de possuir um ótimo relacionamento com sua rede, você também possui boas qualificações profissionais e é por isso que as pessoas acreditam em você.

2 pontos se você respondeu "c". Se você tivesse investido mais em sua rede teria facilitado, e muito, as coisas.

Ainda é tempo de se reestruturar, profissionalmente, e em contatos de rede também.

Nenhum ponto se você respondeu "d". Duas coisas podem estar acontecendo:

1. Sua rede realmente é ineficaz e a culpa por isso também é sua, pois não investiu nela; ou
2. Suas qualificações profissionais realmente são insatisfatórias, e assim fica quase impossível ajudá-lo sem assumir grandes riscos e novamente a culpa também é sua por ter se acomodado e não aprimorado seus conhecimentos.

Questão 8, some:

1 ponto para "d". Você precisa melhorar, e muito, sua rede de contatos. Invista nela, e você obterá melhores resultados com maior frequência. Lembre-se de que é impossível fazer tudo bem feito sem a ajuda de outras pessoas.

2 pontos para "a". Ótimo que você esteja obtendo sucesso, mas onde entra a participação do seu *network*? Se você utilizá-lo, o processo para obter bons resultados será muito mais fácil e poderá gerar resultados produtivos em longo prazo.

2 pontos para "c". Por qual motivo você não utilizou sua rede? Independente de qual tenha sido, foi negligência sua, um *network* existe para ser utilizado.

5 pontos se você respondeu "b". A única coisa que também é esperada é que sua rede também tenha sido beneficiada, e que você soube retribuir sua gratidão. Se isso ocorreu, parabéns, sua rede só tende a prosperar e, acredite, ela levará você junto.

Verdadeiro ou Falso

Some **um ponto** para cada resposta **Verdadeira** e **nenhum** para cada resposta **Falso**.

Estes dez pontos são fundamentais para obter um bom desempenho e manter um bom relacionamento com sua rede. Considere cada afirmação que você tenha respondido **Falso** como um ponto fraco; empenhe-se em trabalhar estes pontos até que você consiga torná-los todos como **Verdadeiras**.

RESULTADO

0 – 10 pontos

Sua situação é crítica ou você não possui um *network*. Se este for o caso, procure esforçar-se o máximo para fazer novos contatos de forma constante, ou você possui uma rede, mas está prestes a perdê-la, pois você a trata sem a devida atenção, não atende às suas necessidades. Seja lá qual for a sua situação, você precisa agir logo; retome o contato com o máximo possível de pessoas que você conhece; peça que elas lhe indiquem novas pessoas/empresas que possam ser acrescentadas em seu *network*, e faça muitos, mas muitos novos contatos. O próximo passo

é descobrir o que VOCÊ pode fazer por sua rede, e em seguida faça!

Seja sempre cortês e mostre-se interessado nas pessoas e não no que elas podem fazer por você. Isso irá criar comprometimento e fará que elas se sintam responsáveis por retribuir aquilo que você fez para elas. Aja pela lei da reciprocidade!

11 – 25 pontos

Sua situação não está tão crítica quanto a descrita anteriormente, mas você não está tão longe assim.

Sua rede não o vê como alguém muito importante e seus serviços podem ser facilmente descartados; em consequência, seu *network* não se mostrará muito disposto a colaborar com você.

Em primeiro lugar concentre-se em mudar a idéia que sua rede possui a seu respeito; venda sua imagem e mostre a eles do que você é capaz; aproxime-se de seus contatos, e mantenha um relacionamento constante. Isso fará que eles mesmos vendam sua imagem, e tragam mais pessoas para sua rede.

Em segundo lugar, procure ampliar sua rede por si só, faça mais contatos e se mantenha presente. Talvez eles não precisem de você ou não possam ajudá-lo, mas como membros de seu *network* irão saber quem pode.

26 – 40 pontos

Você possui uma rede consideravelmente ampla e pode contar com ela sempre que estiver usando de bom senso, pois se mostra disponível sempre que puder fazer algo que a beneficie. Concentre-se em satisfazer as necessidades de seus atuais contatos, e procure sempre beneficiá-los, ao mesmo tempo que eles o beneficiam. Assim eles só terão elogios a fazer a seu respeito, e novos membros para seu *network* surgirão naturalmente. Muito cuidado para não se acomodar. Criar seu *network* deve ter sido uma tarefa que levou algum tempo e exigiu muita dedicação de sua parte. Agora que você conseguiu, tem uma reputação a zelar. Portanto mantenha seu padrão de qualidade e procure surpreender sua rede com ações inesperadas; eles irão demonstrar a gratidão que possuem por você através de grandes atitudes.

40 – 50 pontos

Você realmente possui uma rede fiel que construiu com atitudes louváveis. Sua rede possui grande comprometimento com você e fará o possível para ajudá-lo e agradar sua pessoa. Eles não só o vêem como alguém com grande

carisma, mas também como um profissional dedicado e uma pessoa extremamente preocupada com os outros. Isso faz de você alguém extremamente importante na rede de seus contatos e eles farão de tudo para mantê-lo por perto. Então se mantenha e satisfaça-os cada vez mais. Atenção! Você possui responsabilidade dobrada, pois precisa, sempre que possível, exceder às expectativas de seus contatos; faça por eles muito mais do que eles esperam e cuidado para não abusar de sua popularidade. Se agir de forma arrogante irá inverter completamente a situação; se não cumprir promessas, se ignorar pessoas que julga não ter muita importância, ou faltar com ética, sua rede irá ficar extremamente desapontada com suas atitudes, e você poderá passar de ídolo para tirano e comprometer todo seu trabalho de anos.

Espero que tenha gostado de seu resultado. Deixo aqui uma regra de **OURO** se deseja manter amigos e também manter-se em seu trabalho...

Jamais solicite de graça a um amigo aquilo que ele faz para ganhar a vida.

Pois rapidamente perderá o amigo e gradativamente o seu meio o “destruirá” profissionalmente.

Nas minhas últimas palavras deixo a certeza que nenhum de nós é tão bom quanto todos **NÓS JUNTOS**, pois:

Os semelhantes se atraem, limita-te a ser quem és: sereno, transparente e brilhante!

Quando irradiamos o que somos, quando só fazemos as coisas que desejamos com o intuito de agregar valores e para prosperar de fato, isto afasta quem nada tem a aprender conosco e atrai sim, aqueles que têm muito a aprender e também muito a nos ensinar!

Por isso eu lhe digo:

Toda vida que encontro é superior a mim em alguma coisa, e nesse particular eu aprendo dela o seu melhor e complemento a minha essência.

E tenho plena certeza que aprenderei muito com você.

Tenham um fabuloso dia hoje e sempre... pois o MERCADO é do TAMANHO de sua IMAGINAÇÃO.

Se você tiver algum comentário, sugestão ou dúvida entre em contato pelo e-mail falecom@paulosilveira.com.br e no campo “Assunto” coloque Revista Ferramental.

Paulo César Silveira - Conferencista com mais de 1.750 palestras em sua carreira em 15 anos de profissão. Consultor, empreendedor e articulista com mais de 500 artigos editados. Mentor e líder do *Projeto Liderança Made in Brazil*. Autor de 18 livros, destacando-se os *best-sellers*: *A Lógica da Venda e Atitude - Virtude dos Prósperos*. Sendo ainda um dos autores da *Coleção Guia Prático da Revista PEGN* e também dos livros *Ser+ em Vendas*, *Ser+ com T&D* e *Ser+ com Palestrantes Campeões em parceria com a Revista Ser Mais*. Seu trabalho corporativo se baseia no treinamento mundial de vendas mais agressivo do mundo: *Buyer Focused Selling* e nos principais métodos de compras mundiais, principalmente as metodologias BATNA, PAC e no método de liderança TGE. Professor convidado da FGV/SP, FIA FEA/USP e UFRGS. Palestrante indicado pela FACISC, ADVB e FIESP nas áreas de vendas consultivas, vendas técnicas e comunicação com base em liderança. Site www.paulosilveira.com.br