Link-se!

Link-se!
Ano de publicação: 2013
Autor: Leslie Grossman
176 páginas
Link para compra: https://amzn.to/2oRjyN2

O livro *"Link-se!"*, escrito por Leslie Grossman, foi publicado em 2016. A obra, composta por 176 páginas distribuídas em 10 capítulos, aborda a utilização de estratégias, em eventos de negócios, redes sociais e entrevistas, para formar conexões pessoais e atingir o sucesso profissional por toda a carreira.

Avaliação geral

9

10 Aplicabilidade
8 Inspiração
8 Inovação
9 Impacto no resultado
8 Estrutura

Principais ideias do livro

- A diferença de network e comitiva;
- Como formar sua comitiva;
- A importância da comunicação;
- Regras de etiqueta;
- A comitiva e as redes sociais.

Esse livro é indicado para quem?

O conteúdo do livro é ideal para empresários e proprietários de empresa, gerentes e executivos, e todas as pessoas que desejam ampliar as suas habilidades em relacionamentos interpessoais.

Visão geral do livro

Overview: Todo mundo precisa de uma comitiva

Uma comitiva difere do *network*. Uma comitiva é composta por pessoas que almejam a ascensão no mundo corporativo através de apoio mútuo e constante, baseada em relações de confiança que podem contar umas com as outras para obtenção de conselhos, apoio e indicações a longo prazo.
Já o segundo é composto por conhecidos, mas com quem nem sempre podemos contar para nos ajudar. Os membros do *network* nos auxiliam, caso isso venha ao encontro dos seus interesses, porém podem não ser confiáveis em um período permanente.

Network	Comitiva
Contato por uma ou duas vezes	Relacionamento durante toda a vida
Uma pilha de cartões de visita	Pessoas com quem você conversa regularmente
Esquecem seu nome	Retornam suas ligações e seus e-mails
Apoio sem retorno	Apoio mútuo - uns aos outros, todos se ajudam
Comunicação rápida e superficial	Comunicação profunda e sincera
Acompanhamento vago	Acompanhamento permanente
Ligam ou mandam e-mails só quando precisam de algo	Ligam ou mandam e-mails para fazer indicações e apresentações
Atitudes em proveito próprio	Atitudes com os quais todos ganham
Sem interesse por sua vida pessoal	Interessados em sua vida profissional e pessoal
Falta de confiança na relação	Relação de confiança

Imagem retirada do livro

A comitiva garante a você ótimos conselhos, indicações, apresentações valiosas e o mantém cercado de pessoas que lhe garantirão apoio durante toda sua carreira. Mas, para estabelecer essas relações de confiança e criar uma comitiva duradoura, você terá que fazer o mesmo por elas.

Uma comitiva pode ser formada por profissionais de todos os setores e não somente por pessoas de seu ramo de atividade, a verdadeira comitiva é composta por membros com variadas competências nas mais diversas áreas.

Um dos grandes industriais dos EUA, Henry Ford, contou com sua comitiva, que incluía Harvey Firestone, Warren Harding e seu antigo patrão, Thomas Edison, para alcançar todo o sucesso que teve.

> *"É, literalmente, verdade que você pode ter um sucesso maior, e mais depressa, ajudando os outros a prosperar". - Napoleon Hill*

Overview: Recrute sua comitiva

O jeito mais fácil de iniciar a formação de sua comitiva é através da expansão dos contatos de pessoas que você já conhece. Muitos dos membros de sua comitiva são pessoas que você já conhece há anos, podendo até mesmo serem os seus familiares.

Ao encontrar com seus tios e primos durante as confraternizações de Natal, você conversa com eles sobre trabalho, carreira ou até mesmo como passam o tempo livre? Na maioria das famílias, as pessoas ficam "ocupadas demais conversando sobre assuntos pessoais, além de comer, beber, cozinhar ou assistir futebol na TV, para sequer pensar em conversar sobre questões profissionais", diz a autora.

Para mudar isso, listamos os principais tópicos a serem discutidos:

- Como iniciaram a carreira e como ela evoluiu até a função atual?
- O que mais gostam no trabalho?
- Que pessoas interessantes já tiveram como colegas ou clientes?
- O que gostariam de ter mais tempo para fazer, dentro e fora do trabalho?
- Ouça com atenção o que disserem, mas não tenha medo de ressaltar os pontos em comum que possam ter;

- Descubra se há alguma coisa que você possa fazer por eles, ou pessoas que você possa lhes apresentar, para ajudá-los a progredir ainda mais.

Overview: Comunicação 2.0

A boa comunicação é uma das partes mais importantes no processo de criação da sua comitiva. Se você quer atrair pessoas, seguir algumas regras será importante para tornar esse caminho mais fácil, então se liga nas dicas abaixo:

1. ***Primeiro encontro:*** apresente-se de forma sucinta. Logo após, exponha que está interessado em ouvir mais sobre a pessoa. Diga, por exemplo: "Chega de falar de mim. Estou interessado é em ouvir o que você tem a dizer".
2. ***Escute com os olhos:*** Dê 100% de atenção ao potencial membro de sua comitiva. Olhe fixamente em seus olhos e absorva cada palavra.
3. ***Perguntas que valem um milhão:*** Faça perguntas atenciosas ao começar o relacionamento. Planeje com antecedência as perguntas que você almeja fazer. Boas perguntas podem ser: "Por que você resolveu trabalhar nisso?" e "O que o deixa mais empolgado em relação ao futuro de seu negócio?"
4. ***Compartilhe sua visão:*** Quando for a sua vez de falar, expresse sua visão e o que torna você, ou seu negócio, únicos.
5. ***Peça conselhos:*** Nunca diga que agendou a reunião pois está à procura de um emprego ou oferecendo um negócio. Diga sempre que valoriza seus conselhos, essa é a melhor maneira de consegui-los.
6. ***Crie uma relação de colaboração:*** Ofereça seu apoio quando ambos já tiverem compartilhado os pontos de vista. Se você fez perguntas suficientes e ouviu o outro com atenção, você terá noção de como pode ajudar, apoiar ou fazer alguma indicação valiosa. Se não tiver, apenas pergunte: "Como posso ajudá-lo?" ou "Quem você gostaria de conhecer?"
7. ***Seja autêntico:*** Compartilhe suas atividades nos momentos fora do trabalho. Você pode descobrir que seu acompanhante as aprecia também. Incentive-o a ser autêntico. Faça perguntas sobre o que ele faz, quando não está trabalhando. Talvez percebam características em comum que podem fazer juntos.
8. ***Mantenha contato:*** Coloque-as em contato com alguém que possa lhes trazer benefícios nos negócios ou em sua vida pessoal; envie para elas um e-mail com um artigo que possam achar interessante; convide-as para um café ou sugira bater um papo de quinze minutos por telefone, para colocar os assuntos em dia.
9. ***Pense a longo prazo:*** Ao conhecer pessoas que poderiam fazer parte de sua comitiva, tenha em mente que construí-la é algo que não se consegue da noite para o dia.

Overview: Regras de etiqueta da comitiva

Tenha ciência do poder de suas palavras, ou da falta delas, ao se comunicar. Muitas empresas oferecem treinamentos de etiquetas ao contratar um novo funcionário.
Três importantes regras de etiqueta a serem seguidas são:

1. *Conquiste no primeiro instante:* Ao conhecer alguém, aperte-lhe a mão com firmeza e diga, olhando em seus olhos: "Muito prazer em conhecê-lo!"
2. *Desligue seu celular:* sempre que entrar em uma reunião, mesmo que seja um café ou refeição, desligue seu celular.
3. *Trate os outros como gostaria de ser tratado:* na correria do dia a dia, muitas vezes deixamos de fazer aquilo que gostaríamos que fizessem por nós. Essa é a regra de ouro!

Overview: O "*link-se*" e as mídias sociais

As mídias sociais são muito úteis e necessárias. No entanto, elas só terão eficiência se forem acompanhadas da comunicação *face to face*. É através das relações pessoais que aprendemos sobre a visão, as metas e os desafios uns dos outros, além, é claro, de ser por onde estabelecemos a confiança.

Há algumas maneiras de usar as redes sociais como ferramentas que ajudarão a atingir o objetivo.

Elas são uma ótima maneira de reencontrar pessoas com quem se perdeu o contato

Estamos sempre nos preocupando em aumentar o tamanho de nossa comitiva e, por isso, é desejável que retornemos antigos contatos perdidos. Procure o pessoal de sua faculdade ou pós-graduação, pessoas que trabalharam com você e que você respeitava.

Se seus contatos forem menos que cem, é preciso aumentar a lista

Caso seja sua situação, reserve uma parte de seu tempo para aumentar a lista. Busque por empresas e pessoas de seu interesse e/ou que você gostaria de conhecer.

Fique visível: compartilhe sua visão nas redes sociais

Muitas pessoas irão buscar informações sobre você na internet antes de marcar uma conversa ou encontro. Por isso, vale a pena ser atuante na internet e nas mídias sociais.

O que outros autores dizem a respeito?

Para Mark H. McCormack, autor do livro "*What They Don't Teach You at Harvard Business School*", o resultado ideal para uma negociação é um "*win-win*", situação em que ambas as partes se sentem satisfeitas.
O livro "*Storytelling* - Histórias que Deixam Marcas", de Adilson Xavier, traz um conceito muito alinhado com o pensamento de Flávia Gamonar em "*Unique Stories*", mostrando que o *storytelling* é uma ferramenta de contar histórias que tem o objetivo de impulsionar produtos e marcas, além de impulsionar pessoas e suas carreiras.

Certo, mas como eu posso aplicar isso na minha vida?

É possível colocar esses conhecimentos em prática sem grandes investimentos. Estreite relações com seus familiares e amigos com quem você não se comunica há um tempo. Marque cafés e reuniões para discutir assuntos pessoais e profissionais.
Aumente cada vez mais sua comitiva e indique pessoas para se conectarem com seu círculo de relacionamento. Além disso, não se esqueça de cuidar de suas redes sociais, elas serão importantes para deixar uma boa impressão na hora em que buscarem por você.

Se você gostou desse livro, aproveite para conhecer nosso acervo completo com centenas de Pocketbooks dos maiores sucessos nas áreas de gestão, marketing e vendas, liderança, estratégia, desenvolvimento pessoal e empreendedorismo!

Clique e acesse agora: www.pocketbook4you.com

O conteúdo apresentado acima traduz a visão e análise crítica da nossa equipe de redatores, respeitando os fundamentos de propriedade intelectual no Brasil (artigo 8, inciso I). Nenhuma parte do livro está sendo copiada. São conteúdos únicos e exclusivos, sempre dando créditos aos autores e indicando o link para aquisição da obra completa. A PocketBook4You respeita o código de direitos autorais de acordo com o estabelecido na legislação brasileira, Lei 9.610/98. Este conteúdo é de propriedade exclusiva da PocketBook4You e está protegido pela Lei de Direitos Autorais em seus artigos 46, I, (a) e em seu artigo 47, isso porque não se trata de reprodução e também não lhe implicam qualquer descrédito, pelo contrário, o direito moral é protegido e, como ressaltado anteriormente, o leitor recebe um link para adquirir a obra. É proibida a reprodução deste material sem a autorização da empresa.