

Os melhores livros sobre networking profissional



Os relacionamentos podem encurtar o seu caminho para o sucesso e os livros sobre networking vão ajudá-lo a fazer a coisa certa. Afinal, nada melhor do que aprender com quem entende do assunto.

Nós selecionamos 7 livros espetaculares. Mas, antes, vamos falar um pouquinho mais sobre o networking profissional.

O que é networking profissional?

O significado de networking é simples: construir uma rede de relacionamentos com outros profissionais ou pessoas que se interessam pelo mesmo assunto que você. Assim, o objetivo é trocar experiências, expandir conhecimentos e abrir portas para novas oportunidades.

Mas lembre-se de uma regra de ouro. Ou seja, um networking eficiente deve se pautar em um [relacionamento ganha-ganha](#). Quem entra no jogo para se beneficiar sozinho, já começa em desvantagem.

Se você ainda tem dúvida sobre a importância de ampliar a sua rede de contatos, nós vamos lhe dar mais bons motivos para mudar de ideia. Veja:

- O contato profissional pode ajudá-lo a iniciar seu próprio negócio.
- Duas cabeças pensam melhor do que uma.
- Contatos podem ajudá-lo a subir na carreira.
- Networking é um investimento a longo prazo e pode criar amizades duradouras.

Segredos de sucesso



- Foque na qualidade e não na quantidade. Ou seja, no networking profissional, mais nem sempre é o melhor.
- Nem todos os contatos podem ajudá-lo e o inverso também é correto. Nem por isso, todos eles devem ser ignorados. Pense em relacionamento em longo prazo.
- Não espere resultados imediatos. Pode levar um tempinho para as pessoas se sentirem à vontade para interagir com você.
- Saiba ouvir as pessoas com atenção.
- Lembre-se dos seus colegas de trabalho, incluindo-os em sua rede de relacionamentos.
- Aposte em uma rede diversificada.
- Crie uma rede online de colegas com os quais você pode compartilhar ideias e sugestões.
- Amplie a sua visibilidade. Trabalhe bem o seu perfil e participe regularmente de eventos – de negócios e

sociais. Afinal, eles são as suas vitrines.

Os 7 livros sobre networking para você se manter conectado

29 Minutos para Falar Bem em Público – Reinaldo Polito



Para alguns, falar com desenvoltura é um dom. No entanto, a maioria das pessoas precisa desenvolver essa habilidade tão importante no nosso cotidiano. Seja na hora de fazer uma apresentação na escola ou no trabalho, palestras, reuniões em geral e, até mesmo, num bate papo informal, você precisa saber se comunicar.

E tem uma boa notícia: dá para aprender a falar bem, em público, em pouco tempo. Quem garante é o autor, Reinaldo Polito. Ele é um dos mais conceituados especialistas em oratória em todo o mundo, com mais de 1,4 milhão de livros vendidos.

Algumas dicas do autor são:

- fale em público como se estivesse conversando em casa, com um grupo de amigos ou familiares;

- fale em público como se estivesse participando com entusiasmo de um bate-papo; pense que é apenas mais uma conversa, só que um pouco mais animada;
- adapte o volume da voz ao ambiente e use o vocabulário de acordo com a formalidade da circunstância e as características dos ouvintes.

O livro é recheado de ensinamentos e técnicas valiosíssimos. Muitas vezes, coisas simples, mas que não podem ser negligenciadas. Então, esse é um dos livros de networking que selecionamos para você.

As Armas da Persuasão – Robert B. Cialdini



Essa é uma aula sobre como influenciar e não se deixar influenciar pelas pessoas. Por isso, é considerado um dos livros de networking que você deve acrescentar em sua biblioteca.

Robert Cialdini é um PhD em psicologia e, segundo ele, existem 6 princípios fundamentais que geram mudanças. Esses princípios são:

1. **Reciprocidade:** o ser humano sempre busca pagar com gratidão aquilo que é dado pelas outras pessoas.

2. **Compromisso e Consistência:** após fazermos uma escolha ou assumirmos uma posição, forças pessoais e interpessoais nos levam a nos comportarmos de forma consistente com esta escolha ou posição
3. **Prova social:** nós temos uma tendência a aceitar um comportamento como sendo mais correto, quando vemos outras pessoas adotando o mesmo comportamento.
4. **Gosto:** a apreciação também é uma arma da persuasão. As pessoas apreciam as coisas por motivos distintos. Um deles é a apreciação da atratividade física.
5. **Autoridade:** somos programados para obedecer as autoridades, na maioria das vezes. E, geralmente, nós vemos uma ordem no isolamento, em vez de entender a situação como um todo.
6. **Escassez:** Muitas vezes, a simples ideia de perder algo que possuímos nos motiva mais do que a ideia de ganhar algo de valor similar.

Neste best-seller, que vendeu mais de três milhões de cópias, o autor detalha cada princípio, para que você possa usar as armas de persuasão em seu favor. Assim, você não cairá nas peças que nossa mente nos prega, quando alguém tenta nos convencer a fazer algo.

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas – **Dale Carnegie**



Aqui está um dos livros mais vendidos de todos os tempos – 50 milhões de exemplares. Com a primeira edição lançada 83 anos atrás, os ensinamentos de Dale Carnegie continuam atuais e vêm ajudando um batalhão de pessoas no quesito relacionamento interpessoal.

Esse best-seller leva os leitores a refletirem sobre suas atitudes e dá dicas de como fazer a coisa certa. Carnegie ainda apresenta técnicas e métodos simples para que qualquer pessoa alcance seus [objetivos pessoais e profissionais](#).

Segundo Carnegie, se você quer ser ouvido e seguido pelas outras pessoas, você deve cumprir alguns princípios fundamentais, que são:

1. Uma crítica é melhor recebida após um elogio;
2. Chame atenção aos erros indiretamente;
3. Fale primeiro dos seus erros;
4. Faça perguntas, não dê ordens;
5. Deixe que o outro mantenha sua dignidade;
6. Incentive para o sucesso de forma sincera e generosa;
7. Dê uma reputação para a pessoa e ela viverá à altura;
8. Faça as falhas parecerem fáceis de serem corrigidas;
9. Faça a outra pessoa feliz por seguir suas sugestões.

Se você quer saber como fazer networking, precisa ler essa preciosidade.

Como Vencer o Medo de Falar em Público – Edições LeBooks



Preparado para enfrentar o seu medo? Você vai ver, nessa obra, 10 lições para ajudá-lo a superar o problema. O livro ensina, ainda, como organizar expectativas, como avaliar suas necessidades e como reformular sua resposta à situação de falar em público.

O primeiro passo para superar o medo, é reconhecer as suas causas. O medo é uma emoção importante, projetado para ajudar a nos proteger. Algumas emoções são ligadas ao nosso sistema, a fim de nos manter fora de perigo. Até mesmo o medo de falar em público pode ter raízes na autopreservação.

Existem várias causas de medo, e o livro enumera algumas delas: medos naturais; medos adquiridos; medo de falar em público; empatia e associação e construção gradual.

Mas, se o problema é o medo de falar em público, vão aqui três técnicas muito usadas pelos melhores oradores:

1. usar o humor;
2. usar as pausas a seu favor;
3. superar o medo de errar.

Leia essa obra e aprenda como fazer tudo isso na prática, com

as 10 ações efetivas para enfrentar o medo. Esse conteúdo foi elaborado pelo professor Reinaldo Polito, um dos grandes especialistas em comunicação verbal no mundo.

Networking – Diane Darling

Networking

Essa é uma excelente opção para quem deseja aprender a criar bons relacionamentos, para desenvolver uma carreira. E as dicas vêm de uma das mais bem-sucedidas consultoras em networking do mundo, Diane Darling.

Segundo ela, networking é a arte de criar e manter relacionamentos vantajosos. E existem três tipos de pessoas: as que fazem as coisas acontecerem, as que assistem aos acontecimentos e as que estranham o que aconteceu. Em qual categoria você se encaixa?

Se você é do tipo que faz networking, certamente está acostumado a ser o líder da sua vida e conhece quem faz o mesmo. No entanto, Darling admite que algumas pessoas não se sentem confortáveis fazendo networking.

Porém, ela garante: “fazer networking é como usar fio dental. Você não precisa gostar, mas tem de fazê-lo com competência, porque é do seu interesse – e não há como terceirizar o serviço”.

Nesse livro, Darling revela algumas técnicas eficazes de fazer networking. Assim, além de você superar a timidez e ampliar suas conexões, você vai aprender, também, como criar o seu próprio estilo de fazer networking. Trata-se de uma super dica entre os livros sobre networking.

Nunca Almoce Sozinho – Keith Ferrazzi e

Tahl Raz



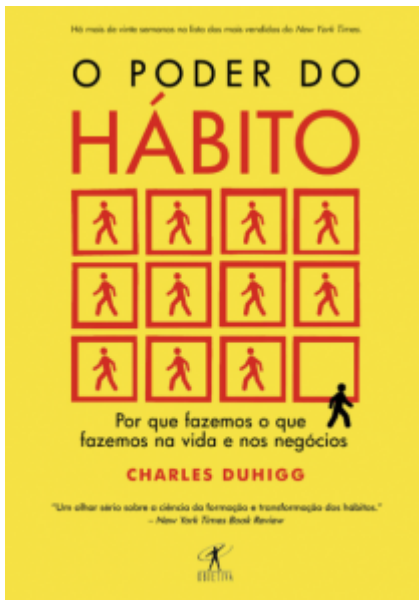
Esse é um guia para as relações profissionais de sucesso. Para os autores, o que distingue as pessoas bem-sucedidas é como elas usam o poder do networking. Nesse livro, eles revelam as ações e modelos mentais que usam para se conectarem com milhares de amigos, colegas e pessoas que foram ajudadas e que, também, já os ajudaram.

Keith Ferrazzi e Tahl Raz apresenta dicas práticas, entre elas, como se manter conectado com a sua rede de contatos o tempo todo e não apenas quando precisar de ajuda.

Outra coisa que deve ser levada em conta é que o networking empresarial bem-sucedido exige dedicação. E jamais entre em uma rede pensando apenas em tirar proveito próprio. Pelo contrário, leve em conta as grandes vantagens do relacionamento mútuo.

Em outras palavras, tire o foco de você e direcione sua atenção para os outros. Fazendo isso, você brilhará e se beneficiará do que existe de melhor em sua rede.

[0 Poder do Hábito](#) – Charles Duhigg



O principal motivo pelo qual as pessoas estudam esse tema é aprender a criar novos hábitos e reforçar hábitos positivos. Para isso, a dica é adotar uma técnica simples, que segue os 3 passos:

1. Crie um novo gatilho na sua mente ou na mente das pessoas;
2. Associe uma rotina positiva a ele;
3. Crie uma recompensa mental ou física associada à manutenção deste hábito.

Em “O Poder do Hábito”, Charles Duhigg ensina você como fazer tudo isso, na prática.

Segundo Duhigg, o ser humano é uma criatura do hábito. Você acredita que está no controle da sua vida, tomando decisões o tempo todo, porém, na maior parte do tempo, você só está repetindo hábitos predeterminados.

Os hábitos ditam muito das suas atividades e dizem muito sobre quem você é. Entendê-los é o primeiro passo para ser capaz de transformar sua vida, sua produtividade, seus relacionamentos e seus resultados em geral.

Trabalhe para conhecer a si mesmo, transforme-se e exercite sua força de vontade para se tornar uma pessoa com um grande autocontrole. Por isso, “O Poder do Hábito” está em nossa

lista dos livros sobre networking.

Aprenda com Duhigg como promover a sua transformação.

Conclusão

As vantagens do networking profissional são enormes. Por exemplo, as referências que você desenvolve, na maioria das vezes, são de alta qualidade. Além disso, uma rede de contatos profissionais é um mar de oportunidades, seja para parcerias, [joint ventures](#), vendas de ativos etc.

Você tem muito a ganhar, também, por estar conectado com pessoas influentes. Afinal, como diz o ditado: “o que vale não é o que você sabe, mas quem você conhece”. Você ainda se mantém atualizado, recebe conselhos e sugestões. E acredite, networking profissional pode gerar fortes amizades também.

Você curtiu o nosso post? Você conhece outros livros sobre networking para enriquecer a lista? Compartilhe conosco os seus conhecimentos!

No [12min](#), o aplicativo de desenvolvimento pessoal, existe uma variedade enorme de microbooks, em diversas categorias. Use-os a seu favor!

Boa leitura!