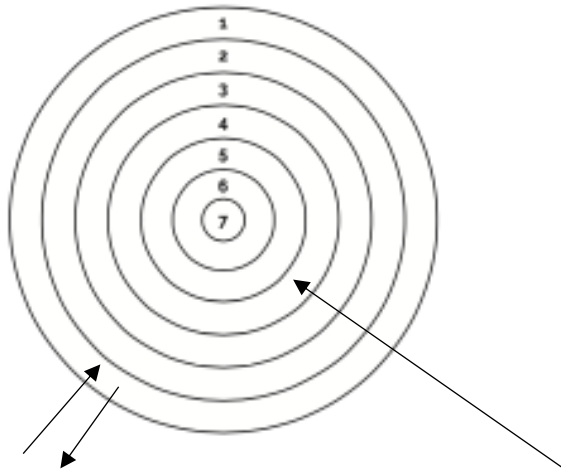


7 ESTÁGIOS PARA CONSTRUIR RELAÇÕES PROFISSIONAIS



A Estrutura de um Network



1. Identificar
2. Conhecer
3. Gostar
4. Confiar
5. Apoiar
6. Defender
7. Amigo

Se não fizer follow-up e passar por todos os 7 estágios para os conhecer, as pessoas entram e saem do seu network.

O seu desafio é aprofundar relacionamentos, levá-los ao seu network.

No centro do Network estão as pessoas a quem dedica mais tempo e quer ajudar. É provável que esse sentimento seja recíproco e esteja disponível sempre que a outra pessoa precisar e, nos estágios seis e sete, isto está bem presente.

No centro do Network está o que chamamos do seu Network confiável, pessoas que provavelmente vê e fala todos os dias, semana após semana, embora a ausência não exclua as pessoas do seu Network confiável.

Se salta nos estágios, os relacionamentos tornam-se um pouco menos confiáveis, não tão profundos. Podem ver-se com menos frequência e isso diminui os pedidos de ajuda e a probabilidade de partilhar negócio.

Nas extremidades externas do seu Network estão as pessoas que entram e saem. Se nos encontrarmos num evento ou jantar, estarei no seu network por alguns dias. Com isso, quero dizer que, se nos encontrarmos por acaso ou ligar para si, irá lembrar-se de mim e saberá quem eu sou. No entanto, essa ligação é tênue, porque depois de alguns dias ou semanas, provavelmente seremos dois estranhos novamente.

Compare isto com alguém que está no centro do seu Network. Provavelmente poderia passar três anos ou mais sem falarem um com o outro, mas ainda assim, continuam a manter a relação como se o tempo não tivesse passado.

As pessoas da periferia do seu Network entram e saem da sua vida. Se quer incluir pessoas no centro do seu Network, o seu primeiro desafio é ir além do círculo externo e entrar na sua memória de longo prazo.

Fonte: www.ivanmisner.com

