

<b>Quão Habilidade Você é no seu networking?</b>	<b>De modo algum</b>	<b>Raramente</b>	<b>Às vezes</b>	<b>Com frequência</b>	<b>Sempre</b>
Tenho a reputação de me destacar em tudo que faço.					
Tenho uma especialidade pela qual sou conhecido.					
Sou confiável. Mantenho a minha palavra e não prometo mais do que posso cumprir. Faço o meu trabalho a tempo, dentro do orçamento e faço direito da primeira vez.					
Sou o tipo de pessoa com quem todos querem se relacionar.					
Demonstro respeito genuíno por todas as pessoas.					
Sou otimista e positivo.					
Sou bom ouvinte.					
Invisto no sucesso das outras pessoas.					
Dou mais do que recebo.					
Procuro me relacionar com pessoas fora dos meus grupos culturais ou organizacionais.					
Minha rede de relacionamentos inclui pessoas de muitos grupos culturais e organizacionais diferentes.					
Sou capaz de ajudar pessoas de culturas diferentes a sentirem-se à					
Respeito à cultura das outras pessoas.					
Procuro pontos comuns entre eu e os outros.					
Tenho consciência do impacto que minha cultura pode ter no modo como as					
pessoas me percebem e se relacionam comigo.					
pode ter no modo como as pessoas me percebem e se relacionam comigo.					
Sou leal e confiável.					
Sou discreto e protejo a confidencialidade dos outros.					
Confidencialidade dos outros.					
Apoio as pessoas, quer estejam passando por períodos difíceis quer					
bem-sucedidos.					
Retorno mensagens (ligações telefônicas, correspondência, e-mail, fax)					
rapidamente.					
Sou visível.					
Conheço várias influentes que notam minhas forças.					
Participo de comitês e tenho cargos de responsabilidade.					
Frequento seminários e congressos relacionados à minha área.					
Participo de eventos comunitários ( eventos do bairro, instituições religiosas,					
eventos políticos).					
Sistematicamente planejo meu network.					
Sei o que quero realizar por meio da minha rede.					
Sei de que quais pessoas preciso em minha rede.					
Sei o que posso oferecer às pessoas em minha rede.					
Mantenho-me em contato com as pessoas da minha rede.					
Ativamente preencho as lacunas em minha rede.					
Uso minha rede de relacionamentos.					
Peço informações e recursos materiais às pessoas, quando necessário.					
Faço as pessoas saberem quando preciso do apoio delas.					
Administro o lado negativo da rede de relacionamentos.					
Sem melindrar ninguém, consigo dizer “não” a solicitações, para não assumir					
compromissos, os quais não posso cumprir.					
Estabeleço limites pessoais diplomaticamente.					
Administro bem meu tempo.					
Reservo tempo para passar com as pessoas que amo.					

1. Com base na avaliação das suas habilidades da rede de networking, quais são suas forças?
2. Quais as suas fraquezas?
3. Que coisas você reluta em fazer? Por quê? O que você ganharia e perderia fazendo aquilo que reluta em fazer?
4. Cite três coisas que você irá fazer na próxima semana para melhorar sua rede de network?
5. Cite três coisas que você irá fazer nos próximos três meses para melhorar sua rede de network.
6. Cite três coisas que você irá fazer no ano que vem para melhorar sua rede de network.

## 15 Passos para desenvolver e cultivar sua rede de network

1. Sempre trate todos com respeito.
2. Tenha sempre seu cartão de visitas à mão. Conheça a regra para a troca de cartões de visitas nas diferentes culturas (por exemplo, os japoneses consideram grosseria escrever no cartão de visitas).
3. Invista no seu estilo social. Participe de workshops para melhorar suas habilidades sociais. Pratique essas habilidades diariamente.
4. Ao conhecer pessoas, demonstre interesse por elas e as ouça com atenção.
5. Faça elogios sinceros. As pessoas gostam de ser apreciadas.
6. Mantenha o contato com as pessoas que você conheceu recentemente ou contatou. Por exemplo, mande uma nota de agradecimento às pessoas por algum favor prestado. Envie artigos ou informações que lhes possam ser de interesse.
7. Arranje tempo para estar com pessoas com as quais normalmente você não interagiria. Saia do seu escritório. Ofereça-se para trabalhar em comitês e atribuições que tirem do seu ambiente de trabalho imediato. Convide pessoas diferentes para lanche, café da manhã, almoço ou jantar.
8. Participe de eventos e funções da empresa.
9. Não dependa apenas do e-mail. Interações face a face ainda são o melhor modo de cultivar relacionamentos, principalmente novos.
10. Encontre tempo para ajudar aos outros. Ofereça-se para ajudar.
11. Ajude as pessoas a encontrarem outras pessoas fora da rede de relacionamentos que possam ajudá-las.
12. Participe de associações de classe, como associações de ex-alunos, grupos de relacionamentos e grupos comunitários.
13. Participe de congressos, feiras e outros eventos profissionais.
14. Seja organizado. Abra um arquivo para a sua rede de network que relacione os nomes e as informações das pessoas que você quer em sua rede de relacionamentos.
15. Não feche portas. Sempre que possível saia de um relacionamento em bons termos. Se você pedir ajuda a alguém e esta lhe for negada, lembre-se de agradecer assim mesmo.