

**INSTITUTO SUPERIOR DE CIÊNCIAS APLICADAS  
ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS – B**

CONSTRUA COM CARINHO SUA REDE PESSOAL

Guilherme Demo

Limeira – SP

2006

GUILHERME DEMO

CONSTRUA COM CARINHO A SUA REDE PESSOAL

Projeto de pesquisa solicitado pela disciplina de Teoria Geral da Administração II, sob orientação do professor Reydner Garbera.

Limeira – SP  
2006

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>2</b>
<b>2 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA .....</b>	<b>2</b>
<b>3 JUSTIFICATIVA.....</b>	<b>2</b>
<b>4 RESUMO DO ARTIGO .....</b>	<b>3</b>
<b>5 CONCLUSÃO .....</b>	<b>6</b>
<b>6 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>6</b>

## **1 - INTRODUÇÃO**

O principal problema que discutiremos nesse projeto é a má formação nas redes pessoais, as quais precisam ser fortes devido a formação, expansão e disseminação das idéias. Mas, infelizmente, não é isso o que acontece, geralmente essas redes são altamente aglutinadas e formadas pelo princípio da auto-semelhança.

## **2 – DEFINIÇÃO DO PROBLEMA**

Sem chegar às pessoas certas, muitas idéias podem morrer e cair na obscuridão, isso ocorre devido à má formação das redes pessoais.

Visamos, com a conclusão deste trabalho, obter informações de como diagnosticar sua rede, como recuperá-la e torna-la mais saudável

## **3 - JUSTIFICATIVA**

O principal objetivo de termos escolhido o artigo em questão foi o problema da má interação social e na dificuldade de comunicação nas organizações, as quais hoje necessitam, cada vez mais, de pessoas que conectem os diversos grupos existentes, servindo como elos de ligação, ou seja, sejam corretoras de informação.

#### 4 - RESUMO DO ARTIGO

Se perguntarmos a um americano quem foi Paul Revere, possivelmente ele irá lhe responder. Revere, teve sua memorável cavalgada à meia-noite imortalizada. Agora, tirando estudiosos da história americana, quantos conheceriam o nome de Willian Dawes? Tanto Dawes quanto Revere partiram a cavalo de Boston na noite de 18 de abril de 1775, ambos soaram o alarme de que a Revolução Americana Começara. Revere foi para o norte e Dawes para o sul. Ambos pertenciam a mesma classe social e tiveram educações parecidas. Mas só Revere conseguiu atingir os objetivos e imortalizar o seu nome. Como isto é possível? A resposta está no tipo de rede social que cada um cultivava.

Paul Revere era um corretor de informações, pessoa que exerce um papel de suma importância em uma rede social, ao unir grupos diferentes de pessoas. Revere buscou em sua jornada indivíduos bem conectados, sua notícia teve ampla e rápida disseminação. Já Willian Dawes não sabia em que portas bater ao chegar a uma cidade, e sua notícia ficou limitada a pequenos grupos, de onde não saiu.

A correlação entre redes como a de Paul Revere e o sucesso em projetos comerciais já foi provada em estudos. São as redes que determinam quais as idéias que vão revolucionar, que medicamentos serão receitados, etc. Em 1998, num monumental estudo de inovações em ciências, artes e filosofia, o sociólogo Randall Collins, da University of Pennsylvania, mostrou que avanços introduzidos pelos sete sábios da antigüidade, por Freud, Picasso, Watson e Crick e por Pitágoras eram fruto de um tipo específico de rede pessoal que produzia uma criatividade individual excepcional.

Uma das três vantagens singulares das redes pessoais são: informações privadas, acesso a uma capacitação diversificada e poder.

Ao fazer um julgamento, usamos tanto informações públicas quanto privadas. Atualmente, encontramos facilmente informações públicas em várias fontes, como a internet por exemplo. Mas justamente por tantas pessoas terem acesso, essas informações já não garantem, hoje, tanta vantagem competitiva quanto a algum tempo atrás.

Já as informações privadas são obtidas através de contatos pessoais que podem oferecer algo único, que não se encontra em domínio público, como a data de lançamento de um novo

produto ou a informação sobre o que um determinado entrevistador busca em um candidato. O valor de informações privadas suas para terceiros e o valor de informações privadas de terceiros para você, dependem do grau de confiança existente na rede de relacionamentos.

A próxima vantagem de uma rede como a de Revere é o acesso a uma capacitação diversificada, “A melhor maneira de Ter uma idéia é Ter várias idéias”. Redes altamente diversificadas, portanto, podem ajuda-lo a desenvolver uma visão mais completa, criativa e imparcial das coisas. E, ao trocar informações ou conhecimento com gente que cuja experiencia difere da sua, os dois lados ganham recursos singulares, de excepcional valor.

A ultima vantagem de se Ter uma rede bem estruturada é o poder. O poder executivo estava, por tradição, embutido na hierarquia da empresa. Com o achatamento das organizações, o poder foi deslocado para os corretores de informações de redes, capazes de se adaptar a mudança dentro das empresas, conquistar clientes e exporem pontos de vista opostos. Embora não estivessem necessariamente no topo da hierarquia ou fossem especialistas na área em questão, esses corretores ligavam especialistas na empresa por meio de elos confiáveis e informativos. A maioria das redes pessoais é altamente aglutinada – é bem provável que os amigos de alguém sejam também amigos uns dos outros. A maioria das redes é feita de diversas aglutinações com poucas ligações entre si. Um corretor é particularmente importante por conectar esses grupos, estimulando a colaboração e promovendo a arbitragem entre especialistas até ai independentes.

#### Como diagnosticar sua rede pessoal

<i>Nome do contato</i>	<i>Quem o apresentou ao contato</i>	<i>A quem você apresentou o contato</i>
Amigo 1	Eu	
Amigo 2	Amigo 5	<i>Superconector</i>
Amigo 3	Amigo 5	
Amigo 4	Eu	

É possível usar o modelo acima para definir que tipo de rede você possui atualmente. Para começar informe na coluna da esquerda o nome dos contatos mais importantes em sua rede. Tendo identificado seus principais contatos, lembre como conheceu cada um. Na coluna do meio da tabela, escreva o nome da pessoa que o apresentou àquele contato, essa coluna vai

revelar quem é corretor em sua rede e ajudá-lo a enxergar as praticas de networking usadas por você para o contato com eles. Na coluna da direita, escreva o nome de alguém que você apresentou a um contato importante. Essa coluna vai indicar seu desempenho como corretor para os outros.

Depois de preenchida a tabela, some o número de vezes em que aparece “eu” na coluna do meio. Segundo nosso estudo, uma pessoa que se apresentou a seus principais contatos mais de 65% das vezes provavelmente está montando sua rede com o princípio da auto-semelhança. Reza o princípio da auto-semelhança que a pessoa tende a escolher indivíduos similares a ela em termos de experiência, treinamento, visão do mundo, etc.

É claro que é mais fácil confiar em alguém que veja o mundo com os mesmos olhos que você. Mas nossa pesquisa mostra que esses benefícios geram algumas desvantagens: similaridade demais restringe seu acesso a informações discrepantes, algo crucial tanto para a criatividade quanto para a solução de problemas. Outro obstáculo á diversidade na rede é o princípio da proximidade, segundo o qual uma pessoa prefere manter contato com aqueles que passa a maior parte do tempo, como colegas de departamento por exemplo.

Para romper as barreiras criadas pela auto-semelhança e pela similaridade, a melhor sída é usar o princípio das atividades partilhadas. Redes possantes não surgem de interação casual, mas de atividades relativamente importantes que o conectam com varias outras pessoas. Atividades que despertam paixão e que exigem interdependência dos participantes tem mais chances de produzir redes como a de Paul Revere. A participação nesse tipo de atividade permite observar o comportamento espontâneo e a resposta natural a eventos inesperados.

Voltando à planilha, identifique o nome dos seus corretores na coluna do meio. É importante saber quem são esses indivíduos para poder descobrir que atividades o colocam em contato com eles e como fortalecer ainda mais os laços. É comum perguntarem se o corretor deveria ser informado do seu papel, Informar o corretor de sua importancia , por um lado, pode alterar a dinâmica das relações, mas por outro, poderia aprofundar as relações por prova de gratidão e sinceridade.

Estudos indicam que quem monta uma rede de confiança, diversidade e corretagem é capaz de elevar seu nível de informação – que passa de o que a pessoa conhece para quem ela conhece.

## **5 - CONCLUSÃO**

A título de conclusão, discutiremos as idéias centrais discutidas pelo autor na fundamentação teórica e apresentaremos também uma reflexão sobre até que ponto o autor responde o problema levantado na introdução.

Vimos em seu desenvolvimento as definições e alguns exemplos de como diagnosticar sua rede pessoal e como mante-la saudável e estável, melhorando seus contatos e identificando quem são seus superconectores e seus corretores de informação.

A fonte consultada foi ótima e atendeu todas as expectativas na resolução do problema levantado na introdução, dando alguns exemplos e informando dados relativos as redes pessoais.

## **6 - REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Uzzi, Brian e Dunlap, Shannon. Construa com Carinho sua Rede Pessoal. *Harvard Business Review*. São Paulo, v.83,n.11/12, p.86-93, Dez. 2005.