



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

---

E você que pensava que bastava ter curso superior, Mestrado, Doutorado e Pós-Doutorado para ter sucesso na carreira. Achava que bastava apresentar seu invejado e robusto currículo que automaticamente já conseguiria um cargo de CEO em uma grande multinacional. Tenho uma péssima notícia para você: **NÃO É ASSIM QUE O MERCADO PENSA!**  
Como??????????????

Você pensava que era assim que se desenvolvia uma carreira? Não é assim que você avança nos negócios? Não, não é. O mercado trabalha com a essência da mensagem: **“NÃO É O QUE VOCÊ SABE, MAS QUEM VOCÊ CONHECE!** Porque??????????

- Porque a essência dos **NEGÓCIOS** são os relacionamentos.
- Porque a essência do **SUCESSO** são os relacionamentos.
- Porque a essência da **LIDERANÇA** são os relacionamentos.
- Porque a essência da **VIDA** são os relacionamentos.

Comecei a descobrir que os relacionamentos levavam à influência, e o que importava era o que eu fazia com essa influência. Não era só questão de vencer no mercado de trabalho, mas de realizar coisas que ajudassem os outros. O poder dos relacionamentos não é o que eles podem fazer por você, mas o que eles podem fazer pelos outros. **ESSA É A MEDIDA DO SEU VERDADEIRO SUCESSO.**

É impossível desenvolver uma carreira ou organização de sucesso em um lugar fechado; os relacionamentos, em outras palavras, não são opcionais, eles são essenciais – relacionamentos internos (para cima, para baixo e em todo o organograma da empresa); relacionamentos externos (com clientes, fornecedores e compradores); relacionamentos financeiros (com acionistas, investidores e doadores); relacionamentos pessoais (com cônjuges, companheiros, parceiros, parentes e amigos) e relacionamentos periféricos (com a comunidade).

Não me entenda mal: habilidade e talento ainda são importantes, bem como a experiência e o



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

---

conhecimento. A concorrência é acirrada para os elementos essenciais do sucesso – informação, talento, clientes e assim por diante. Mas, quando as forças são equivalentes, o fator que distingue um do outro é quase sempre os RELACIONAMENTOS.

**PENSE A RESPEITO.** Se precisar escolher entre dois fornecedores ou clientes que querem fazer negócios com você, quais fatores levará em consideração? A qualidade é importante. O preço é importante. E o que dizer da integridade? Confiança? Fidelidade? Quem você realmente conhece? Quem realmente conhece suas necessidades? Quem energiza sua alma e sua organização em vez de sugar a vida delas? E tudo se resume a esta questão importantíssima: **COM QUEM VOCÊ TEM UM RELACIONAMENTO?**

Essas características têm mais relação com “QUEM VOCÊ É” do que com “O QUE VOCÊ FAZ”. Elas são profundamente pessoais.

A razão para isso é que “QUEM VOCÊ É” é muito **MAIS IMPORTANTE** no desenvolvimento de relacionamentos do que “O QUE VOCÊ FAZ”. As coisas que “fazemos” para entrar em contato com os outros normalmente provêm do nosso caráter interior. Nossas ações refletem nosso caráter. Se não analisarmos as qualidades de nosso caráter, seremos como o dono de um iate que só cuida da parte que está acima da linha d’água, deixando o casco enferrujar e apodrecer. Mais cedo ou mais tarde, se o casco não receber a devida atenção, até mesmo o iate mais bonito do porto afundará. Isso não quer dizer que o que fazemos não é importante.

Nunca tente fingir um interesse nas coisas só para tentar se aproximar de alguém. Desenvolva sua rede de relacionamentos ao redor de paixões em comum. Se os seus relacionamentos forem construídos com base em coisas que você não aprecia de verdade, eles provavelmente não durarão muito.

Se você está construindo um relacionamento com alguém, também está construindo um relacionamento com a pessoa mais importante para esse alguém. O que eles pensam de você faz diferença. Isso pode ajudar muito, influenciar seu relacionamento. **O MODO COMO VOCÊ TRATA OS OUTROS DIZ MUITO SOBRE QUEM VOCÊ É.**



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

---

Com muita frequência as pessoas fazem um favor esperando conquistar elogios e gratidão do outro. Para mim, uma boa ação perde um pouco do brilho quando o foco se volta para quem dá. Encontrar maneiras de fazer uma gentileza a alguém importante em sua vida é uma boa lição por si só.

Todos nós queremos ser valorizados pelas nossas opiniões, de forma que sempre gostamos quando alguém nos pergunta o que achamos. Mas perguntar o que alguém acha não é uma tática para massagear o ego da pessoa e manipulá-la para que ela goste de você. É importante saber o que ela acha por razões muito maiores do que isso: primeiro, mostra que você valoriza e respeita outras opiniões e pontos de vista; segundo, você precisa da ajuda; e, terceiro, você precisa que acreditem no que está fazendo.

Se você acha que tem todas as respostas, bem, está enganado. Não importa quais desafios esteja enfrentando, você sempre pode se beneficiar das sugestões e opiniões dos outros. Pode precisar do conhecimento técnico ou do ponto de vista imparcial deles. **SEMPRE HÁ QUEM POSSA ACRESCENTAR ALGO A SEU CONHECIMENTO E EXPERTISE .**

Se você quiser desenvolver relacionamentos que façam a diferença, **HONRE A PESSOA.** Ouça seus conselhos – ou suas reclamações. Descubra o que a pessoa pensa em vez de dizer o que quer. E, se a situação exigir, **PEÇA DESCULPAS.**

O networking por si só não é ruim. Só não é suficiente. Com um pincel e uma lata de tinta você pode criar caos ou beleza; tudo depende do que está em seu coração. O mesmo se aplica ao networking. Quando um coração voltado aos outros orienta suas ações, o networking é substituído por algo muito, muito mais poderoso: **A GENEROSIDADE.** Então saiba que:

- O networking se concentra em você.
- A generosidade se concentra nos outros.
- O networking se concentra em colecionar contatos e usar esses contatos para o ganho



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

---

pessoal.

- A generosidade se concentra em desenvolver relacionamentos que ajudem os outros a ter sucesso.
- O networking se concentra em fazer amigos e influenciar pessoas visando ao ganho pessoal.
- A generosidade se concentra em influenciar amigos para fazer a diferença.
- O networking se concentra em negócios em um mundo em que os negócios não são pessoais.
- A generosidade se concentra em levar intencionalmente os negócios ao âmbito pessoal.

Em resumo, a generosidade se concentra no amor. Esse é o ingrediente mais importante no desenvolvimento de relacionamentos que fazem da vida e dos negócios algo mais do que simplesmente quem nós conhecemos.