



# Working Out Loud - Guia do Círculo

Versão 4.5 - Janeiro de 2018

Criado por John Stepper

## Semana 2: Ofereça suas primeiras contribuições

Este material está licenciado sob a Licença Internacional Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 (Atribuição Não Comercial-SemDerivações 4.0). Você pode usá-lo sem modificar, compartilhar ou alterá-lo, ou utilizá-lo para fins comerciais ou como parte de qualquer produto ou serviço oferecido comercialmente, sem autorização explícita por escrito.

Para obter mais informações, incluindo uma versão customizada dos Guias do Círculo para sua organização, entre em contato com [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### O que esperar dessa semana

Na Semana 2, você dará pequenas contribuições para as pessoas em sua lista de relacionamentos, aprofundando os relacionamentos de uma forma simples. Só de rever a lista vai ajudar a sintonizar a sua atenção com o seu objetivo, e os pequenos passos que você der a cada semana aumentarão gradualmente a sua sensação de fortalecimento.

#### Agenda sugerida para a Semana 2

|                                                 |        |
|-------------------------------------------------|--------|
| 1. Check-in                                     | 10 min |
| 2. Exercício: Níveis de intimidade              | 5      |
| 3. Exercício: Faça suas primeiras contribuições | 20     |
| 4. Discuta suas contribuições                   | 20     |
| 5. Expresse sua intenção                        | 5      |

### 1. Check-in (10 minutos)

O check-in é uma maneira rápida para cada pessoa participar no início de cada reunião, e para que todos saibam algo relevante sobre esta sessão em particular. Pode ser compartilhar o progresso que você fez, um desafio que experimentou ou como está se sentindo ao entrar na reunião.

A cada semana, o Guia do Círculo oferecerá um lembrete ou uma pergunta sugerida. Nesta semana, a pergunta sugerida é simplesmente: "O que aconteceu desde a última reunião?" Por exemplo, você pensou sobre seu objetivo ou sobre sua lista?

As conversas não devem ser longas discussões. (talvez você precise do do Timekeeper (controlador de tempo) para dar uma atenção extra e limitar as conversas para o máximo de 10 minutos.) Também não existe julgamento. O check-in é simplesmente uma oportunidade para cada pessoa estar presente e se envolver antes de fazer o primeiro exercício.

### 2. Exercício: Níveis de intimidade (5 minutos)

Antes de oferecer uma contribuição para alguém, lembre-se que as relações em sua rede de contatos se diferem em termos de profundidade da conexão. Por exemplo, o e-mail que você envia para um amigo pedindo ajuda deve ser diferente do pedido que você enviaria para uma pessoa completamente estranha. No entanto, mesmo que pareça óbvio, muitas vezes fazemos a coisa de forma errada. Às vezes, a nossa abordagem inicial pode parecer "exagerada, antecipada" para alguém que não conhecemos, ou impessoal para um colega de confiança.

Para que você se lembre dos diferentes níveis de intimidade, aqui está uma escala simples de um a cinco:

1. A pessoa não sabe que você existe.
2. Vocês estão conectados de alguma forma. (Por exemplo, você os segue on-line)
3. Vocês tiveram uma ou mais interações.
4. Vocês já colaboraram juntos, mesmo que brevemente.
5. Vocês interagem regularmente, trocam ideias e ajudam-se mutuamente.



Para este exercício rápido, dê uma olhada na lista de relacionamentos que você criou na Semana 1 e anote seu nível de intimidade com cada pessoa.

Durante o exercício, lembre-se de que o objetivo não é chegar ao nível cinco com todos da sua lista. Você está simplesmente tentando aprofundar alguns de seus relacionamentos com as contribuições adequadas, dado o nível de confiança e intimidade com uma pessoa em particular.

### 3. Exercício: Fazendo suas primeiras contribuições (20 minutos)

Sua primeira contribuição é oferecer algo que todos têm e desejam: atenção.

Você começará pesquisando na Internet (ou na intranet no trabalho) cada indivíduo em sua lista, procurando algum tipo de presença on-line que eles possam ter. Procure coisas como uma conta do Twitter, um blog, um perfil de intranet ou algum outro conteúdo online que eles criaram.

Se você encontrar alguma coisa, o próximo passo é oferecer atenção. Por exemplo, se ambos tiverem uma conta do Twitter ou um perfil da intranet, siga-os lá. <sup>1</sup>Se você alguma publicação no LinkedIn, ou na intranet, ou no seu próprio site, comece a ler. Se você gosta do que viu, deixe eles saber clicando em curtir. Se você quiser continuar recebendo atualizações, procure o botão de seguir ou a possibilidade de fazer assinatura para receber o conteúdo por e-mail.

Você não precisa escrever um comentário ou mandar mensagem. Por enquanto, especialmente para pessoas que você não conhece, você está apenas procurando uma maneira discreta de alterar o relacionamento de “a pessoa não sabe que eu existo” para “ela pode ter visto meu nome”. Porém, mesmo para as pessoas que conhece bem, pressionar o botão seguir ou curtir - simples assim - indica a outra pessoa que “eu te vejo” e “eu me importo com o que você tem a dizer”.



Para cada pessoa na sua lista, escreva aqui onde você as encontrou e ofereça sua atenção lá. (Se você não tiver encontrado a presença on-line de alguém, basta escrever “Nada ainda”.)

|    |       |       |
|----|-------|-------|
| 1. | _____ | _____ |
| 2. | _____ | _____ |
| 3. | _____ | _____ |
| 4. | _____ | _____ |
| 5. | _____ | _____ |
| 6. | _____ | _____ |
| 7. | _____ | _____ |

<sup>1</sup> Observe que para seguir alguém no Twitter ou na intranet, a outra pessoa não tem que fazer nada, ao contrário do Facebook ou LinkedIn, que impõem o peso de decidir se aceita ou não um pedido. Essa é uma das razões pelas quais o Twitter e a intranet da sua empresa são frequentemente os lugares mais simples e efetivos para dar o primeiro passo na formação de uma conexão.

8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_
11. \_\_\_\_\_
12. \_\_\_\_\_

#### 4. Discuta sobre suas contribuições (20 minutos)

Antes de iniciar a discussão, tire um momento e leia O Teste de Generosidade no final do guia desta semana. Só levará de 2 a 3 minutos.



Leia agora.



Depois de terminar, discuta como cada um de vocês foi no teste. Fale sobre as contribuições simples que você fez no exercício anterior. Como se sentem? Você foi capaz de oferecer atenção sem quaisquer restrições, expectativas? E quando vocês ajudam uns aos outros no seu Círculo? Tem algo diferente?

#### 5. Expresse suas intenções (5 minutos)

Cada semana, você encerrará sua reunião com dois simples passos: confirmar a logística para sua próxima reunião e expressar o que você pretende fazer de agora em diante. A questão torna cada pessoa consciente do que está acontecendo. Uma resposta breve é suficiente, talvez um minuto ou menos. Na próxima semana, por exemplo, você pode ler o conteúdo de algumas pessoas da sua lista, fazer mais algumas contribuições ou fazer exercícios adicionais na próxima página.

1. Agende a próxima reunião.
2. Pergunte a si mesmo: "O que vou fazer antes da próxima reunião?"

Quando você anota o que você fará esta semana, é mais provável que você o faça. Quando você anota quando e onde você vai fazer, você aumenta ainda mais as chances.



Antes da próxima reunião, vou:

---



---



---

### PENSAMENTO FINAL

"A chave para a verdadeira generosidade é estar desprendido dos resultados. Vá em frente e segure a porta para alguém sem qualquer expectativa de agradecimento. Faça uma apresentação útil. Ofereça ajuda sem expectativa.

Seus pequenos presentes, distribuídos gratuitamente ao longo de sua rede de contatos, aprofundarão relacionamentos e desbloquearão o acesso às possibilidades."

- [linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper/](https://www.linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper/)

## Se você quiser fazer mais...

### Fácil: Algo que você pode fazer em menos de 10 minutos

Todos os dias passamos pelas pessoas sem reconhecê-las. Talvez seja a pessoa que limpa o banheiro, seja o jardineiro, ou qualquer outra pessoa fazendo um outro serviço. Hoje, quando você ver alguém pela qual você normalmente passaria reto, dê atenção a essa pessoa, cumprimentando-a ou agradecendo por seu trabalho. Ao fazer isso, preste atenção especial à forma como você se sente. Observe a expressão no rosto da outra pessoa e imagine como ela pode estar se sentindo.

O artigo abaixo oferece um exemplo. Desde que o escrevi, percebo que oferecer atenção às pessoas dessa forma desperta momentos de alegria ao longo do meu dia. Working Out Loud é uma prática. Ao começar com pequenos passos, como oferecer atenção e reconhecimento, você gradualmente constrói uma capacidade e uma mentalidade de aprofundamento de relacionamentos através da generosidade. Mesmo as interações cotidianas são oportunidades para praticar a oferta desses presentes.

"The Corporate Bathroom Test"

[workingoutloud.com/blog/the-corporate-bathroom-test](http://workingoutloud.com/blog/the-corporate-bathroom-test)

"Thank you for saying that"

<http://workingoutloud.com/blog/thank-you-for-saying-that>

### Mais desafiador: Algo que você pode fazer em menos de 15 minutos

Crie uma conta no LinkedIn. Por enquanto, basta adicionar uma foto e um lugar onde você trabalhou. Você pode adicionar mais informações depois. Se você já possui uma conta, instale o aplicativo em seu telefone e revise seu perfil. Se você faz parte de uma organização que usa uma rede social empresarial (como Jive ou Yammer ou Connections), utilize a mesma foto para atualizar esse perfil também.

## Para ler, ouvir ou assistir

"Guided mastery at work"

[workingoutloud.com/blog/guided-mastery-at-work](http://workingoutloud.com/blog/guided-mastery-at-work)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Chapter 5 - Building Relationships

Chapter 6 - Leading with Generosity

Chapter 11 - Your First Contributions

## Perguntas Frequentes

*P: É melhor fazer os exercícios durante a reunião ou entre as reuniões?*

A resposta é **fazer o que quer que aumente as chances de você realmente fazer os exercícios**. Pense nas reuniões do seu Círculo como reuniões de trabalho. É bem adequado fazer os exercícios silenciosamente por alguns minutos. Alguns círculos acham que é melhor usar o tempo juntos para discussão e fazer exercícios fora das reuniões. Isso é ótimo - a menos que um ou mais de vocês nunca façam os exercícios. Certifique-se de decidir como um grupo.

*P: Não sei como esses exercícios se relacionam com o meu objetivo. O que não estou entendendo?*

Imagine que o que você está fazendo no Círculo é desenvolver uma Rede de Aprendizagem Pessoal (PLN) relacionada ao seu objetivo. Você não está apenas "construindo sua rede de contatos", você está fazendo isso de forma decidida e sistemática. As pessoas estão especificamente relacionadas ao seu objetivo, e suas contribuições estão relacionadas ao seu objetivo.

A premissa básica é que você cria confiança e aprofunda os relacionamentos com base em uma série de contribuições ao longo do tempo. Quanto mais profundo o relacionamento, mais provável é a troca de informações e colaboração e, assim, maior acesso você terá a informações, ideias e oportunidades.

## O TESTE DE GENEROSIDADE

[linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper/](https://www.linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper/)

É um teste tão simples e, no entanto, é um que eu preciso refazer com frequência. Quanto mais eu pratico, mais ele se aplica às coisas que faço durante o dia e ao longo da minha vida. Se você é como eu, você pode se espantar com os resultados.

Você pode fazer o teste de generosidade imaginando-o ou, ainda melhor, aplicando-o de verdade hoje mesmo:

### **O Teste de Generosidade: Segurar a porta aberta para alguém que você não conhece.**

Ao fazer isso, preste muita atenção antes, durante e depois. Observe o que você está pensando no momento em que você decide fazer isso, a maneira como você faz isso e como você se sente depois de ter feito isso.

### **“Depois de você!”**

Eis o que acontece quando faço esse exercício:

1. Tenho uma boa sensação quando eu decido abrir a porta. Estou prestes a fazer algo legal.
2. Eu faço contato visual com a outra pessoa ou digo algo para garantir que ela me veja abrindo a porta para ela. Depois de você!
3. Quando me agradecem, recebo uma nova onda de sentimento bom. No entanto, se não agradecem, eu fico irritado, até com raiva. Que rude!

Levei um tempo até reconhecer que não estava realmente abrindo a porta para a outra pessoa. Eu estava abrindo a porta para mim e para aquelas emoções positivas que eu vivenciaria. A pessoa não consentiu em participar do meu pequeno exercício para me sentir bem. Pelo que sei, elas podem estar concentradas em outra coisa ou não talvez não estejam num estado de espírito para agradecer ou até mesmo notar meu gesto.

### **Reciprocidade: Para o bem ou para o mal**

Num livro bastante citado de Robert Cialdini, *Influence*, ele escreve sobre como as pessoas estão conectadas para corresponder e como você pode usar isso para influenciar as pessoas a fazerem as coisas. As instituições de caridade, por exemplo, geralmente mandam uma lembrancinha simples como adesivos de endereço em seus pedidos enviados para uma doação. Isso desencadeia um senso de obrigação e torna mais provável que você faça algo em troca.

Funciona. Mesmo as pessoas experientes em mídia social, como Guy Kawasaki, fazem referência ao trabalho de Cialdini e o aconselham a “invocar a reciprocidade”:

*“Quando você ajudar uma pessoa com alguma coisa, e ela agradecer, diga “Eu sei que você faria o mesmo por mim.” A maioria das pessoas seria então obrigada a devolver o favor na mesma hora.”*

Mas como se sente com isso? Será que isso produz resultados sustentáveis ou só funciona uma vez? Após o primeiro lote de adesivos com o seu endereço gratuito ou a menção aberta de devolver o favor, você percebe que está sendo manipulado ou que a outra pessoa se sente em vantagem.

### **Uma melhor abordagem para dar**

Reid Hoffman, co-fundador do LinkedIn, oferece conselhos diferentes. Em seu livro *The Start-Up of You*, ele tinha “uma teoria de pequenos presentes” e o papel que eles desempenham na construção de relacionamentos.

## O TESTE DE GENEROSIDADE

*“Contrário ao que se espera, mas quanto mais solidária é sua atitude, mais benefícios você ganhará com o relacionamento. Se você insistir em contrapartidas sempre quando você ajudar os outros, você terá uma rede muito mais estreita e um conjunto mais limitado de oportunidades. Por outro lado, se você se propõe a ajudar os outros... simplesmente porque você acha que é o certo, você fortalecerá rapidamente sua própria reputação e expandirá seu universo de possibilidades.”*

Pequenos presentes, dados gratuitamente, são como magia para ambas as partes. Para o doador, as contribuições parecem autênticas e genuínas, porque são incondicionais. É mais fácil dar porque você não está manipulando ou promovendo, você está sendo útil. O receptor, ao detectar isso, não está sobrecarregado pelo peso de uma obrigação, e o presente não é mais uma transação indesejada.

Principalmente, quando você oferece coisas livremente, ainda há um benefício. Mas não é de forma individual - "Eu fiz isso por você e você me pagará". ***Está ao longo da trajetória da sua rede de contatos.*** Através do conjunto de relacionamentos em sua rede de contatos, a tendência de reciprocidade renderá um benefício agregado para a pessoa que dá e elimina a necessidade de manter vantagem.

### O Zen de Segurar a Porta Aberta

Então, como você foi no Teste de Generosidade? Quais são os seus verdadeiros motivos para segurar a porta e, você ficaria irritado se não obtivesse a resposta esperada?

Se suas respostas não são tão nobres como você gostaria, está tudo bem. É preciso prática para oferecer pequenos presentes livremente. É por isso que há tantos exercícios de contribuição nos Círculos de *Working Out Loud*. A repetição da prática ajuda você a desenvolver novos hábitos e uma nova mentalidade sobre como você faz contribuições.

A chave para a generosidade verdadeira é estar desprendido dos resultados. Vá em frente e segure a porta aberta sem qualquer expectativa de agradecimento. Apresente pessoas de uma forma útil. Ofereça um pouco de ajuda incondicional.

Seus pequenos presentes, distribuídos gratuitamente ao longo de sua rede de contatos, aprofundarão os relacionamentos e desbloquearão o acesso às possibilidades.