
Compartilhamento e networking para crescer na carreira.

Yara Senger

@yarasenger

CEO Globalcode e The Developer's Conference

42



Qual o **SEU** plano de **CARREIRA** ?

1. O que você precisa pra chegar lá?
2. Quem sabe o caminho?

Um sonho: viajar o mundo

1. Construir reputação para ser convidada para trabalhar ou palestrar em outros países
2. SouJava e Bruno Souza

A group of people are running on a grassy field at night. The scene is illuminated by a large, bright stadium light fixture positioned centrally above the field. The runners are scattered across the field, some in the foreground and others further back. The background is dark, with some distant lights visible. The overall atmosphere is one of a night-time athletic event.

**Se quer ir rápido vá sozinho, se
quer ir longe vá em grupo.**

Provérbio africano



NETWORKING é sua rede de contatos e diz respeito às pessoas que você conhece e aos **RELACIONAMENTOS** pessoais, comerciais e profissionais que mantém com elas.

—

O que é **relacionamento** ?



Relacionamento

Relação

Relatio

Relatus

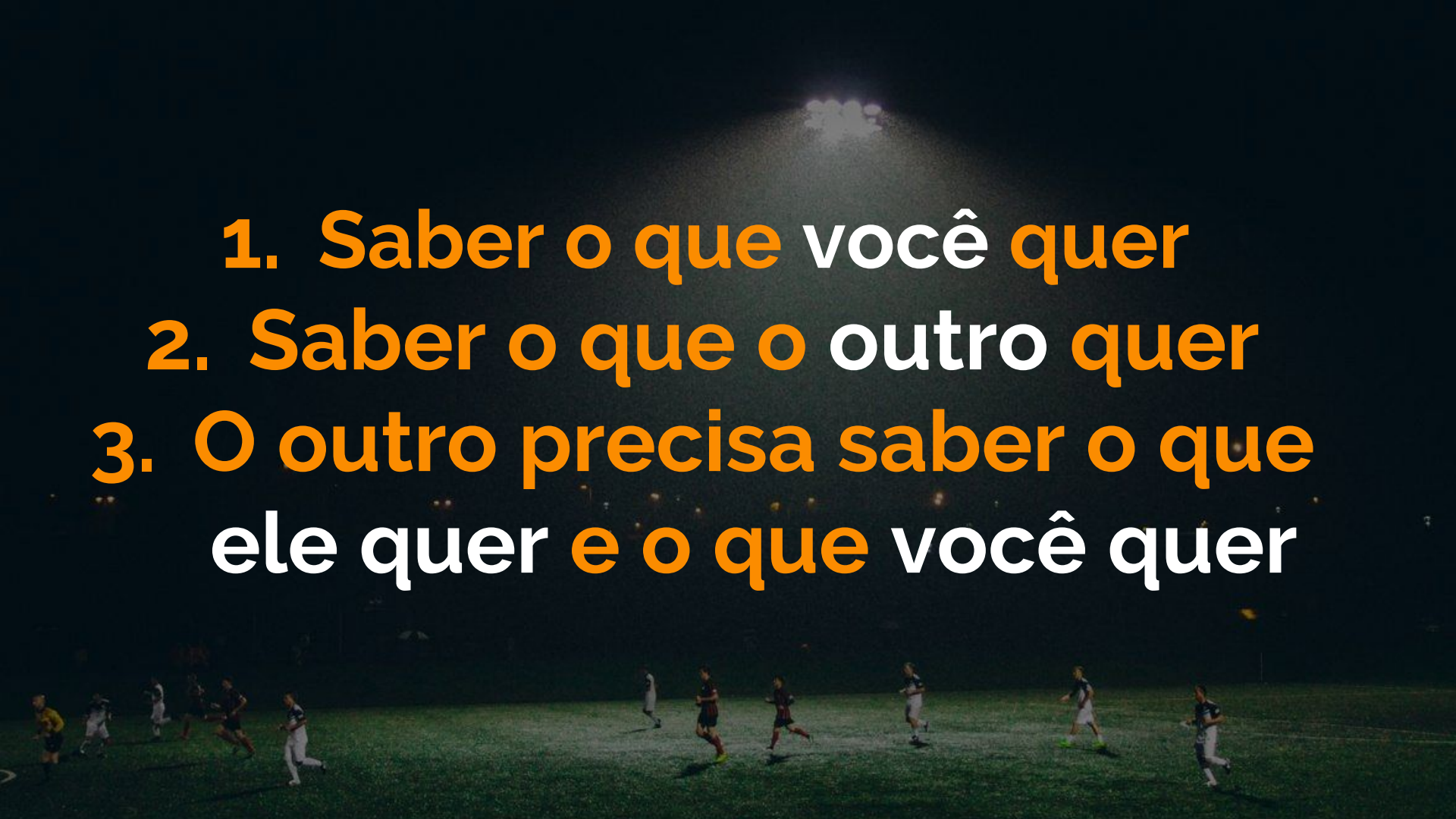
Refero

RE indica repetição

FERO significa **levar, trazer, carregar ou dar**

—

Como gerar e capturar
valor em um
relacionamento ?

- 
1. Saber o que você quer
 2. Saber o que o outro quer
 3. O outro precisa saber o que ele quer e o que você quer

Prisoner's Dilemma

	Prisioneiro B "nega"	Prisioneiro B "delata"
Prisioneiro A "nega"	Ambos são condenados a 6 meses	"A" condenado a 10 anos; "B" sai livre
Prisioneiro A "delata"	"A" sai livre; "B" condenado a 10 anos	Ambos são condenados a 5 anos

Prisoner's Dilemma

	Pessoa B "coopera"	Pessoa B "ataca"
Pessoa A "coopera"	Ambos ganham um pouco	"A" perde MUITO e "B" ganha
Pessoa A "ataca"	"A" ganha "B" perde MUITO	Ambos perdem



Torneio Anaton Rapoport

- Competição de algoritmos para calcular maior geração de valor no Prisoners Dilemma
- Vencedor tinha 4 linhas de código, começava cooperando e repetia o comportamento do próximo



Lições aprendidas para relacionamentos de longo prazo

- Amabilidade
- Retaliação
- Perdão
- Não inveja

Rapport

Técnicas para criar empatia permitindo criar uma relação harmônica gerando coordenação, positividade e atenção mútuas.



Técnicas de Rapport

- Mostrar interesse pela opinião e pensamento do outro
- Mostrar que a visão e valores do outro são respeitados
(não significa que você vai concordar com tudo!)
- Oferecer algo sem pedir algo em troca
- Encontrar interesses comuns



1. Prefira relacionamentos de longo prazo
2. Use técnicas de Rapport para melhor comunicação
3. Saiba reconhecer o valor das pessoas
4. Mostre seu valor sem arrogância
5. Não exija sincronia para captura de valor
6. Use a criatividade para gerar valor

—

Como iniciar ou fortalecer
relacionamento em
eventos e ampliar seu
networking?



ANTES DO EVENTO

- Mantenha-se ativo nas redes sociais
- Veja quem são as pessoas que vão palestrar
- Pense no que você espera do evento
- Sim, é bom levar cartões
- É possível ser palestrante ou voluntário?



DURANTE O EVENTO

- Preste atenção nos detalhes e puxe assunto
- Procure ouvir o máximo que puder
- Tire fotos e interaja via redes sociais com os palestrantes e outros participantes
- Converse com os expositores
- Não tenha preguiça de conversar



DURANTE O EVENTO

- Invista tempo com os amigos e amigas que tem uma boa rede de relacionamentos
- Apresente pessoas!
Aproveite os Happy hours e coffee-breaks
- Se você já sabe quem quer conhecer e sabe quem conhece essa pessoa, seja explícito!



APÓS O EVENTO

- Não adianta participar uma vez, lembre-se relacionamento é repetição
- Seja criativo para 1ª interação pós evento
- Escreva um resumo do evento
- Apresente um resumo do evento na sua empresa

Crachá de imprensa:

1. Ed Burns → TDC2007
2. Rod Johnson → TDC2009
3. Floyd Marinesco → InfoQ Brasil
4. James Gosling → Reunião 2003
5. ...

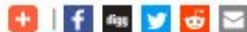
Entrevista com Mary e Tom Poppendieck - Parte 1



Curtir

| por [Yara Senger](#), [Jorge Diz](#), [Manoel Pimentel](#), traduzido por [Ana Claudia Silva & Olívia Borges](#) em 26 ago 2009. Tempo estimado de leitura: 17 minutos | 4 **Dê sua opinião**

Compartilhar



Favoritos

Marcar como favorito

Ao participar da Primeira Conferência Latino Americana sobre Métodos Ágeis, o [Agiles 2008](#) realizado em Buenos Aires, na Argentina tivemos a oportunidade de realizar uma entrevista exclusiva com o simpático e bem humorado casal de gurus, criadores do Lean Software Development, Mary e Tom Poppendieck que foram Keynotes no evento.

A entrevista será publicada em vários capítulos em uma série de artigos sobre Mary e Tom Poppendieck.

CONTEÚDO RELACIONADO

[The Refactory Teams That Innovate](#)

20 Nov 2017



[Data Driven Decision Making com](#)





Cris Richardson, original founder of Cloud Foundry



InterviewTour - Simon Phipps

Uma história de amor:

JavaOne

1. JavaOne Rockstar Speaker
2. Duke's Choice Award
3. Concurso lançamento de camisetas
4. Apresentações no pavilhão
5. Organização de hackathon
6. Comissão jurados Duke's Choice Awards
7. ...

—

**Networking e reputação
através da participação
em meetups, grupos de
usuários e associações**



1. Procure organizações, grupos, fóruns e listas de pessoas que têm o mesmo propósito que você!
2. Não participe apenas para obter valor ou favores, colabore, compartilhe e agregue para o grupo para que as pessoas lembrem de você e queiram a sua participação
3. Lembre-se, relacionamento é repetição

Uma história de sucesso:

SouJava

1. Fortalecimento do grupo através dos indivíduos e do indivíduo através do grupo
2. Participação no JCP
3. Aumento palestrantes internacionais
4. Invasão Brasileira nas festas e eventos
5. Diversas premiações e encorajamento

Networking e reputação na **sua empresa**



- Não seja invisível, seja presente e participe
- Aproveite os eventos sociais da empresa
- Participe das discussões e faça a diferença
- Se possível procure participar de diferentes projetos e interagir com vários times
- Deixe os canais de comunicação abertos




- Lembre-se do Prisoner's Dilemma na hora das avaliações e competições internas;
- Procure trazer para dentro da organização um pouco dos resultados externos: Eventos, meetups e mostrar o valor das ações que realiza.

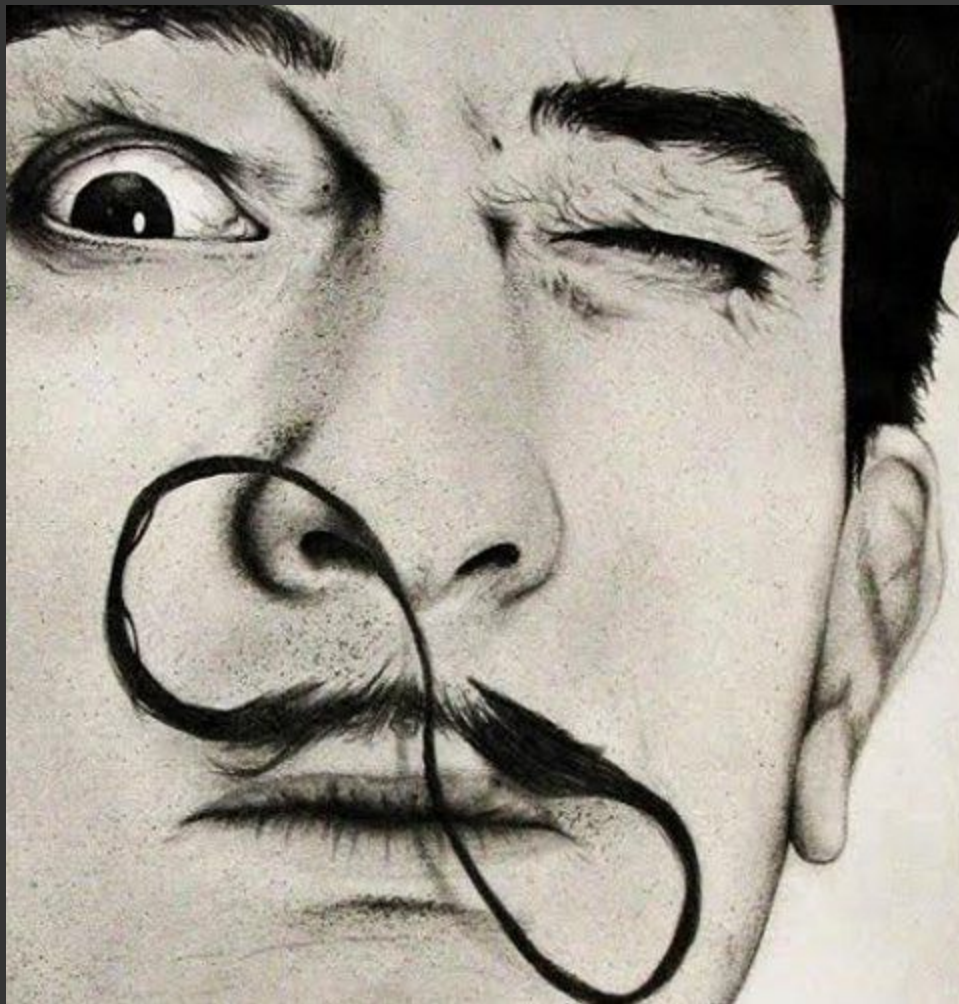


Para ser grande, sê inteiro:
Nada teu exagera ou exclui
Sê todo em cada coisa.
Põe quanto és no mínimo que fazes
Assim em cada lago a lua toda brilha,
Porque alta vive

Fernando Pessoa

A hand holding a smartphone against a red background. The text is overlaid on the image.

**Os melhores vendedores
de você são os outros**



**Mas você
precisa
escrever a
história**

Como as pessoas vão lembrar de você?

1. Pessoa que só **vê problema**
2. Pessoa **preguiçosa**
3. Que faz piadas **machistas**
4. Que **briga** no twitter
5. Que está sempre **atrasada**
6. Que **não reconhece o erro**

Como as pessoas vão lembrar de você?

1. Pessoa que sempre pensa na **solução**
2. Pessoa **que sempre ajuda**
3. Que é **íntegra e confiável**
4. Que **pacifica** as situações mais tensas
5. Que é **confiável**
6. Que **sabe ouvir feedback**

Aumente sua reputação

Blogs
Tutoriais
Fóruns
Vídeos

Meetups
Palestras

Github
Open-source

Aumente sua reputação

Documente
sua carreira
no LinkedIn e
redes sociais

Peça e dê
recomendações
no LinkedIn

Elogie
publicamente
crítique
discretamente



The background of the image shows the silhouettes of several people sitting at a table in a dimly lit room, looking out a large window at a cityscape. The city buildings are visible in the background, and the overall atmosphere is contemplative. The text is overlaid on the upper portion of the image.

A vida é muito longa pra errar
e muito curta pra corrigir

Sérgio Mascarenhas, 90 anos