

# NUNCA ALMOCE SOZINHO

O GUIA PARA AS RELAÇÕES  
PROFISSIONAIS DE SUCESSO



**Keith Ferrazzi  
Tahl Raz**

**NUNCA  
ALMOCE  
SOZINHO**

**O GUIA PARA AS RELAÇÕES  
PROFISSIONAIS DE SUCESSO**

**3.ª edição**

**TÍTULO ORIGINAL:**

*Never Eat Alone. And other secrets to success, one relationship at a time.*

Copyright © 2005, 2014 by Keith Ferrazzi

Esta tradução é publicada por acordo celebrado com a Crown Business,  
uma chancela da Crown Publishing Group, uma divisão da Penguin Random House LLC,  
e com a International Editors Co.

**AUTOR**

Keith Ferrazzi

Direitos reservados para Portugal por

**CONJUNTURA ACTUAL EDITORA**

Sede: Rua Fernandes Tomás, 76-80, 3000-167 Coimbra

Delegação: Avenida Fontes Pereira de Melo, 31 – 3º C - 1050-117 Lisboa - Portugal

[www.actuateditora.pt](http://www.actuateditora.pt)

**TRADUÇÃO**

Prefácio e capítulos 22-24: Pedro Elói Duarte

Restantes capítulos: Carla Pedro

**REVISÃO**

Sofia Ramos e Teresa Leandro

**CAPA**

FBA

**PAGINAÇÃO**

Luís Magalhães

**IMPRESSÃO E ACABAMENTO**

PAPELMUNDE

Abril 2015 (2006)

DEPÓSITO LEGAL n.º 390581/15

ISBN: 978-989-694-115-4

Toda a reprodução desta obra, por fotocópia ou qualquer outro processo, sem prévia autorização escrita do Editor, é ilícita e passível de procedimento judicial contra o infractor.

**Biblioteca Nacional de Portugal – Catalogação na Publicação**

FERRAZZI, Keith, e outro

*Nunca almoce sozinho: o guia para as relações profissionais de sucesso* / Keith Ferrazzi, e Tahl Raz. - Reimp

ISBN: 978-989-694-115-4

I – RAZ, Tahl

CDU 316

# Índice

Prefácio	7
Carta para os leitores portugueses	15
<b>PARTE I – O Conjunto de Mentalidades</b>	17
Capítulo 1 – Tornar-se membro do Clube	19
Capítulo 2 – Não guarde tudo para si	33
Capítulo 3 – Qual é a sua missão?	45
Capítulo 4 – Construa-a antes de necessitar dela	67
Capítulo 5 – A genialidade da audácia	73
Capítulo 6 – O idiota do <i>networking</i>	83
<b>PARTE II – O Conjunto de Competências</b>	93
Capítulo 7 – Faça o seu trabalho de casa	95
Capítulo 8 – Faça listas de nomes	103
Capítulo 9 – Tornar agradável o telefonema a alguém que não conhece	111
Capítulo 10 – Como relacionar-se, com arte, com os <i>guardiões</i>	121
Capítulo 11 – Nunca almoce sozinho	129
Capítulo 12 – Partilhe as suas paixões	137
Capítulo 13 – Faça o <i>follow-up</i> para não perder os contactos	143
Capítulo 14 – Seja um «comando» das conferências	149
Capítulo 15 – Estabelecer contactos com quem cria contactos	171
Capítulo 16 – Expandir o seu círculo	185
Capítulo 17 – A arte da conversa de circunstância	189
<b>PARTE III – Transformar os Contactos em Companheiros</b>	209
Capítulo 18 – Saúde, riqueza e crianças	211
Capítulo 19 – Arbitragem social	223
Capítulo 20 – Mantenha contacto – a toda a hora	235
Capítulo 21 – Encontre convidados âncora e «alimente-os»	247
<b>PARTE IV - A Ligação à Era Digital</b>	259
Capítulo 22 – Organize a Franja	261
Capítulo 23 – Torne-se o rei dos conteúdos	279
Capítulo 24 – Desenvolva a serendipidade	299
<b>PARTE V – Negociar por um Valor Mais Alto e Retribuir</b>	313
Capítulo 25 – Seja interessante	315
Capítulo 26 – Crie a sua marca	339
Capítulo 27 – Faça a transmissão da sua marca	347
Capítulo 28 – Aproximar-se do poder	365
Capítulo 29 – Construa o seu círculo e eles surgirão	377
Capítulo 30 – Nunca se entregue à arrogância	387
Capítulo 31 – Descubra mentores, descubra aprendizes, repita	393
Capítulo 32 – O equilíbrio é uma treta	409
Capítulo 33 – Bem-vindo à era da conectividade	415



## Prefácio

A uma hora de distância de Salt Lake City, numa cidade do Utah chamada Eden, há um sítio com uma vista deslumbrante de neve, árvores e céu chamado Powder Mountain. Em 2013, um grupo de trintões notáveis angariou 40 milhões de dólares para comprar o terreno de 4000 hectares. Neste lugar, vão construir um retiro ecológico e uma segunda casa (ou terceira, ou quarta ou quinta) para empreendedores de sucesso que queiram tornar o mundo melhor.

É uma visão audaciosa. A história de como estes jovens empreendedores tornaram esta ideia uma realidade é o melhor exemplo que conheço da concretização dos princípios, das mentalidades e das práticas deste livro.

Em 2008, Eliot Bisnow, então com 22 anos de idade, estava a singrar como vendedor de publicidade na pequena empresa do pai, uma empresa de boletins informativos electrónicos, e tinha tanto sucesso que a empresa cresceu para além da capacidade de gerir e ampliar o negócio. Bisnow sabia que tinha um problema de conhecimento, mas não estava a pensar em fazer um curso de gestão. Afinal de contas, encontrava-se sobrecarregado de trabalho e precisava urgentemente de respostas.

Nessa altura, a leitura de *Nunca Almoce Sozinho* levou-o a reequacionar o problema. Aquilo de que realmente precisava era ter acesso a uma rede que lhe pudesse providenciar a mentoria e os conselhos capazes de o ajudar numa actividade de rápido crescimento. Não se tratava de um problema de conhecimento. Era um problema de pessoas, com uma solução de pessoas.

Tal como o livro aconselhava, criou um Plano de Acção de Relações que listava todos os empreendedores que poderiam partilhar consigo as lições do seu sucesso. De seguida, fez uma série de telefonemas para anunciar uma oferta de tal maneira generosa que não podiam recusar: um fim-de-semana de esqui com tudo