

 02  
**Explicação**

Quando o Leandro chega num evento, que pode ser um meetup ou uma convenção, geralmente ele entrava mudo e calado. Não sabe muito bem o que dizer para as pessoas. “Vai que digo algo estúpido?”

Conversar é essencial em interações que ocorrem quando se faz networking. Uma boa conversa prende a atenção, impressiona as pessoas e aumenta a sua autoconfiança.

Quando o Leandro comparecer a um evento, ele precisa preparar três ou quatro perguntas neutras:

“Como você conheceu o organizador do evento?” “Você trabalha com desenvolvimento?” “Você participa de alguma comunidade dessa área?”

Se o Leandro não se lembrar exatamente dessas perguntas tudo bem, isso é mais para ajudá-lo a ter autoconfiança e falar, simples assim.

O ideal é que ele se concentre em tópicos gerais: negócios, viagens, filmes, livros ou esportes.

E se o Leandro está num evento conversando com algumas pessoas e tudo vai muito bem, até que uma pessoa começa a falar sobre política ou futebol?

Na primeira aula comentei sobre os cuidados que temos ao falar sobre assuntos delicados: religião, política e futebol. Talvez as pessoas dali pouco se importam com o jogo, mas vai que tem alguém do time adversário que não leve as coisas tão na esportiva....

Nesse caso, para o Leandro evitar “saia justa”, ele pode esboçar um sorriso e mudar de assunto.

Se ele está num grupo de whatsapp ou num bar com seus amigos, se ele tem intimidade, tudo bem, mas no contexto profissional, é bom que ele tenha esses cuidados.

Pensando em maneiras de melhorar nossas conversas, recomendo três ações que podem ser bem úteis na hora do networking.

**1. Prepare o terreno para futuros contatos.** Não tente dizer tudo na primeira conversa. Às vezes nos sentimos tão à vontade com alguém que descobrimos que falamos demais. Deixe seus relacionamentos se desenvolverem gradualmente.

**2. Prepare-se para cada conversa.** Pense bem a respeito do que pretende dizer e o que gostaria de aprender.

**3. Encontre-se com as pessoas.** Seja amigável e interessado nos outros. Conversas de negócios são mais interessantes quando têm como pano de fundo uma história pessoal.