

O Networking compreende a arte de se conectar com pessoas. É importante, pois o (a) advogado (a) precisa estabelecer uma conexão com seus clientes e com colegas de trabalho.

Nesse contexto, um livro escrito por Dale Carnegie e publicado a primeira vez no ano de 1937, denominado "Como fazer amigos e influenciar pessoas", contém algumas dicas úteis para melhorar as relações interpessoais. Dentre todos os princípios da troca de comunicação, podemos destacar:

1. Sorria sempre que puder;
2. Não critique, condene ou reclame;
3. Faça elogios honestos e sinceros;
4. Fala mais dos outros e menos de você, principalmente em entrevistas de emprego.

Na advocacia, é essencial ter bons relacionamentos. Isso porque os clientes serão adquiridos principalmente por indicações de outros. Assim, quanto maior o ciclo de relações, mais probabilidade de obter clientes o profissional terá. Uma boa dica para tornar-se mais bem relacionado é frequentar reuniões, grupos de estudo, enfim, locais onde os possíveis clientes estarão. Além disso, é interessante cultivar bons e velhos amigos, principalmente os da faculdade. Esses amigos podem se tornar importantes parceiros de trabalho em áreas de menos conhecimento. Por fim, lembre-se sempre de ser gentil. Essa é a melhor forma de conquistar as pessoas.