

I'm not a bot



O que vc faz

Lembre-se de que a pessoa perguntou o que você faz. Concentre-se nas tarefas que cumpre e nas habilidades que usa todos os dias. É muito mais fácil se conectar com outros profissionais através de atividades, e não de descrições de funções.^[1] "Eu crio códigos para sites." "Eu projeto casas." "Eu atendo clientes importantes por telefone." Publicidade Fale de como você facilita a vida das pessoas. Elaborar a resposta de acordo com o contexto do seu serviço não só torna o relato mais interessante, mas também mostra o valor que você agrega à vida dos outros. Não importa se a sua ajuda é grande ou pequena: orgulhe-se dela!^[2] "Ajudo as pessoas a gerenciar dinheiro." "Ajudo as pessoas a identificar e se prevenir contra fake news." "Ajudo marcas a contar histórias." Não tenha medo de mostrar dedicação ou vulnerabilidade. A pergunta "O que você faz (da vida)?" é a sua chance de se mostrar aos outros. Quanto mais pessoas entenderem a importância do trabalho na sua vida, mais você vai ter aliados.^[3] "Trabalho com cursinhos de pré-vestibular gratuitos porque sempre acreditei no valor da educação." "Trabalho com a causa ambiental porque quero proteger o planeta." "Trabalho com ações voluntárias porque acredito na causa." Publicidade Confe nas suas conquistas. Não basta dizer o que você faz: mostre o quanto é bom isso. Além do mais, suas conquistas não precisam estar necessariamente ligadas ao seu trabalho: fique à vontade para listar outras habilidades de que você se orgulhe!^[4] "Fui o representante de vendas mais produtivo na empresa por três anos seguidos." "Sou encanador e conservei mais de 400 vazamentos só no ano passado." "Sou escritor e já publiquei textos de grande alcance e relevância." Associe a sua função à jornada do herói. As pessoas processam melhor as informações quando elas são apresentadas em forma narrativa. Quando alguém pergunta "O que você faz (da vida)?", quer saber a sua história. Imagine uma estrutura em três atos: na introdução, fale dos seus objetivos e experiências profissionais anteriores; no clímax, fale das suas atividades atuais e de como está cumprimento as metas; na resolução, ligue os pontos e explique por que está aqui.^[5] "Comecei trabalhando em uma rede de fast-food, onde descobri que adoro cozinhar. Hoje em dia, meu objetivo é fazer curadoria de cardápios." "Meus três anos como fisioterapeuta me mostraram do que o corpo humano é capaz. Por ter desenvolvido essa habilidade, acredito que eu seria um ótimo coordenador de programas de atividades físicas." "Minha família não tinha dinheiro, o que me ensinou a valorizar cada centavo e me inspirou a estudar finanças. Agora estou preparado para gerenciar ativos." Publicidade Mostrar a alguém do que você é capaz sempre é melhor do que apenas descrever. Se você tem um portfólio legal, exiba-o com orgulho! As pessoas vão ter respostas mais positivas caso consigam visualizar seu trabalho — em vez de só ouvir os relatos.^[6] "Aqui estão alguns dos meus designs gráficos." "Aqui está uma casa que eu vendi recentemente." "Aqui está um clipe da última campanha publicitária que eu dirigi." Encontre uma forma orgânica de falar sobre outros assuntos. As pessoas adoram falar de si mesmas e seus interesses. Quando um conhecido perguntar o que você faz, não retribua na mesma moeda: pergunte por que ele gosta de trabalhar na área, o que mudaria e quais são seus outros interesses. Quanto mais você descobrir do outro, mais fácil vai ser encontrar pontos em comum.^[7] "Sou agente de viagens. Quais foram as suas férias preferidas até hoje?" "Sou salva-vidas. Você gosta de nadar?" "Sou atendente em um cinema. Você viu algum filme legal recentemente?" Publicidade As pessoas querem saber que seu trabalho é interessante. Quanto mais você mostra que seu dia a dia profissional é diferente e único, mais vai indicar seu valor individual. "Trabalho com gerenciamento de lixo. E impressionante ver as coisas que as pessoas jogam fora." "Estou na área de marketing. Outro dia eu ouvi a ideia de projeto mais estranha da minha vida." "Sou quirúrgico. Tenho um paciente que é bem fora da caixa." É legal fazer certas comparações. Se seu trabalho é diferente ou técnico demais para resumir, compare-o a dois setores mais conhecidos para facilitar a compreensão das pessoas.^[8] "Trabalho com TI. Sou como um mecânico de computadores." "Sou agrônomo. Como um médico de plantações." "Sou fonoadiálogo. Como um personal trainer da fala." Publicidade O humor é uma ótima tática para chamar atenção. Se você considera alguma parte do seu trabalho engraçada, pode ser que isso deixa seu relato mais memorável. Quando as pessoas riem, elas baixam a guarda — e se conectam melhor a quem está falando. "Sou professor do primário. Transformo crianças em gênios." "Trabalho na Smart Fit. Ajudo muita gente a ficar com a panturrilha grossa." "Faço pesquisas de opinião. Você acha esta informação muito interessante, pouco interessante ou nada interessante?" Se você não está trabalhando no momento, concentre-se no que quer alcançar. Estar desempregado ou em transição profissional não é motivo de vergonha! A pergunta "O que você faz (da vida)?" vai além do trabalho. Inclusive, mostrar seu interesse em outros aspectos da vida pode ser ainda melhor do que descrever uma função.^[9] "Gosto de desenhar. Quero trabalhar com design gráfico." "Sempre fui bom com números. Quero trabalhar como contador." "Adoro esportes. Acho que me dará bem trabalhando em uma academia." Publicidade Se você está em busca de alternativas para perguntar "O que você faz (da vida)?" a alguém, pense em algo que seja voltada mais para os interesses da pessoa do que para o trabalho. Por exemplo: "Quais são seus hobbies?" ou "O que você me conta de legal sobre a sua vida?"^[10] "Você aprendeu algo interessante recentemente?" é mais uma opção legal para quando você não quiser ir para o óbvio e perguntar o que a pessoa faz.^[11] Publicidade Este artigo foi coescrito por Amber Rosenberg, PCC. Amber Rosenberg é uma coach executiva, de vida e de carreira em San Francisco. Como proprietária da Pacific Life Coach, Amber tem 20 anos de experiência profissional e atuou em empresas, no ramo da tecnologia e em organizações sem fins lucrativos. Amber treinou no Coach Training Institute e participa da International Coaching Federation (ICF). Este artigo foi visualizado 14 928 vezes. Categorias: Comunicação Esta página foi acessada 14 928 vezes. Thank you! Rest assured your feedback will not be shown to other users. Thank you! Rest assured your feedback will not be shown to other users. What does 'o que faz' mean? See a translation Hide translation Report copyright infringement What do you do? Esta pergunta é a forma que perguntamos "O que você faz?" ou "Que você trabalha?" em inglês. Note que a palavra do aparece duas vezes na pergunta. Vamos conversar sobre isso no mini-podcast de hoje. Vamos notar um detalhe importante na resposta em inglês também. [note class="cd"]Para obter o áudio deste episódio, CLIQUE AQUI A pergunta "O Que Faz?" tornou-se basicamente sinônimo de "Quem é você?" Há uma razão para quase sempre seguir "Quem é o seu nome?" numa conversa educada. É útil. E é abreviado de "Conhecer-te". A resposta de uma palavra para "o que você faz?" permite que as pessoas nos categorizem e Ihes dá uma foto do que fazemos ou de quem somos. Mas também há uma obscuridade para nos apresentarmos com este tipo de abreviação: Quando as etiquetas correm mal podem levar a estereótipos. A percepção torna-se mais sobre as expectativas acionadas pelas pessoas com quem você está falando. Tudo isto é estúpido a seu próprio direcionamento, mas já percebeu as probabilidades são, quem que se importa com o que você é ou quem você é? Qualquer pessoa. Mas, todos os jogadores devem evitá-lo de network marketing e outras questões, esta questão vai continuar a viver. Então você precisa encontrar uma maneira de explicar o seu trabalho de maneira que faça um início de conversa efetivamente, em vez de um caminho rápido até o buraco do pônei. Aqui estão sete formas de responder esta pergunta comum para ajudar a apresentar uma resposta mais convincente. Experimente com diferentes durante as conversas nas próximas semanas para ver o que lhe permite representar o melhor e construir relações mais significativas. Pode ser, digamos, um redator. Ou você pode ser alguém que ajuda empresas a contar histórias convincentes sobre suas marcas. Eu uso isso em jantares de festa com grande efeito: remove instantaneamente os estereótipos sobre o seu cargo e explica o valor que você traz para a mesa. Comece sua próxima resposta com "Eu ajudo as pessoas..." e veja onde a conversa o leva de lá. Diga um Anedote sobre o seu trabalho. Narrative é sempre convincente. Ele nos ajuda a fazer conexões. Um estudo da Universidade de Princeton descobriu que a atividade cerebral do confundir histórias e do quanto realmente começam a se espalhar, apesar do fato de que uma pessoa está falando e outra está ouvindo. E é melhor de tudo, para resolver o problema "O que você faz?", você consegue fornecer contexto para a pessoa com quem você está falando, em vez de confiar na imagem que eles têm na mente do que você faz. Ao implementar esta estratégia, você pode ter que usar o seu título de trabalho como uma continuação, mas faça imediatamente a transição para uma história sobre algo que foi divertido ou inspirador para você no trabalho. Por exemplo, em uma festa recente eu disse a alguém que era consultor de comunicação, mas depois segui com uma história sobre um cliente que ofereceu contexto para o meu trabalho e ilustrou a necessidade no mercado pelo que eu faço. Faça um Momento Ensinável Pense na sua resposta sob esta luz. Você está a educar a outra pessoa sobre o seu assunto. Então, em vez de apenas dizer o seu título, explique algo que ele ou ela pode não saber sobre o seu trabalho ou indústria. Fale sobre o vazio no mercado que você está preenchendo. Fale sobre a última coisa que está acontecendo na sua indústria. Fale sobre a coisa mais interessante que você aprendeu ultimamente. Seja Vulnerável Não tenha medo de se tornar pessoal e fale sobre a sua jornada. O que o levou até onde você está hoje? Quais são os seus sonhos para a próxima fase da sua carreira? Cada conversa é construir uma relação. Para fazer isso efetivamente, você precisa deixar as pessoas atrás da cortina, mesmo que só um pouco, para que elas entendam de onde você está vindo. Seja Relevante Não é tudo sobre você, mesmo quando é. Relate os detalhes sobre você e seu trabalho que são relevantes para a pessoa com quem você está falando. O cliente cuja história eu contei na festa também estava terminando com sucesso a reabilitação após um acidente de carro, e como eu contei, vi o rosto do terapeuta de reabilitação cardíaca iluminar-se com reconhecimento. Pense em que experiências você tem que vão repercutir com as pessoas com quem você está falando ou ser capaz de ajudá-las de alguma forma. Let Your Freak Flag Fly Encontre algo sobre o que você faz que realmente o ilumina, e concentre-se nisso. Quando você mostra o quanto está entusiasmado com algo, você é um imã. As pessoas realmente querem realmente estar perto disso. Não deixe que ninguém lhe diga para tomar um comprimido para acalmar. Nunca. Só auto-promocional Temos de re-marcar a auto-promoção. Precisamos de mais pessoas que possam falar francamente sobre o valor que elas trazem aos clientes e organizações com as quais trabalham. O mundo não seria um lugar melhor se todos simplesmente baixassem o véu e realmente se abrissem sobre aquilo em que são bons? Mais pessoas estariam fazendo coisas que amam. Nós, coletivamente, seríamos mais felizes. Enfim, não seja tímido. Estás a fazer um favor a todos, sendo honesto sobre aquilo em que é bom e o que te ilumina. E você pode ver claramente como isso é muito melhor do que dizer "Eu sou um contador" na próxima vez que alguém perguntar. "O que você faz?" pode ser para sempre sinônimo de "Quem é você?" mas com uma dessas respostas alternativas, você tem uma palavra a dizer em quem você pode estar na mente da pessoa com quem você está falando.