



Quais são os principais tipos de comunicação e como eles auxiliam na sua carreira?

O uso de expressões para transmitir informações relevantes é um recurso comum utilizado não só pela espécie humana, mas também por animais. Por ser a base primária de diversos grupos, a comunicação sempre foi importante e por muito tempo foi utilizada por pessoas poderosas para ganhar argumentações e convencer a população a seguir determinadas regras ou agir de uma maneira específica.

Vemos então que há séculos, as pessoas já sabiam dos poderes da comunicação, sabiam que se manejadas de maneira correta, a comunicação se tornaria sua maior aliada.

E pensando nisso, criamos esse texto com o objetivo de auxiliar na sua compreensão sobre a importância que a boa comunicação tem para o desenvolvimento da sua carreira profissional e da sua marca pessoal.

O que é Marketing?

Antes de tudo, você sabe o que é Marketing?

O Marketing é uma área que estuda e busca a exploração, criação e entrega de um produto ou serviço com o preço final ideal para o empreendimento e o cliente.

No Marketing, há diversas subáreas que trabalham desde a sugestão para a produção de novos produtos, baseado nas novas tendências, até a divulgação em massa para o sucesso na publicidade e gerando grandes vendas.

Por ser tão amplo, é possível utilizar suas estratégias de diferentes formas para propósitos distintos, sendo um deles a promoção pessoal de um indivíduo via Marketing Pessoal, por exemplo.

O que é Marketing Pessoal?

O [Marketing Pessoal](#) surgiu como uma área do Marketing tradicional e tem como intuito auxiliar no desenvolvimento do profissional, apelando para seu lado mais humano e lhe dando uma boa visibilidade no mercado de trabalho.

Essa estratégia conta com uma série de divulgações da pessoa em questão, focando nas suas principais características e pontos de fortaleza para conquistar o mundo do trabalho e desenvolver mais autoridade profissional.

No entanto, para que todos esses esforços resultem em algo positivo, é necessário que todo esse processo conte com um ponto chave, a comunicação, para assim atingir o público-alvo de maneira assertiva.

O que é comunicação?

De acordo com o dicionário, comunicação vem de um termo em latim e significa “partilhar” ou “tornar algo comum”, sendo assim, ela é a principal forma pela qual os seres se expressam e compartilham informações entre si. Esse ato tão simples é extremamente fundamental para a manutenção e o bem estar da vida, visto que é por meio dele que conseguimos passar mensagens.

Por sua vez, a comunicação é usada desde o princípio pelos nossos ancestrais, mas acabou sendo aperfeiçoada com o passar do tempo e moldada de acordo com as características sociais e culturais do período específico.

Porém, ao contrário do que muitos pensam, há diversos tipos diferentes de comunicação e em algumas delas não é necessário a utilização de palavras para que a mensagem final chegue ao interlocutor.

Formas de comunicação

Como dito acima, a comunicação é uma forma de expressão muito ampla e que conta com diferentes maneiras para fazer com que a informação passada seja entendida pelo receptor.

Assim, temos duas principais formas de nos comunicarmos e são elas a verbal e a não-verbal. Por sua vez, a verbal é a forma mais usada e conhecida, é aquela que se propaga por meio das palavras, da fala, da escrita e pode ser transmitida por meio de diversos canais como a televisão, o rádio e até pela pessoa física. Já a não-verbal é aquela que vem crescendo cada vez mais nesses tempos modernos, por ela a comunicação se propaga por meio da linguagem de sinais, gestos, olhares, imagens, linguagem corporal, enfim, tudo que não envolva a pronúncia das palavras. Para que chegue ao interlocutor são usados diversos canais, como redes sociais e mensagens de textos.

Qual a relação da comunicação com o Marketing Pessoal?

Caso você ainda não tenha percebido, a construção de uma marca pessoal vai muito além de dedicação e boas relações. Atualmente, além desses dois

desempenhos, também se faz necessário o desenvolvimento dessa marca por meio de estratégias de Marketing Digital nas redes sociais.

Além disso, quando estamos nos promovendo, independente do meio, é essencial usufruir de uma comunicação assertiva para que nossa imagem tenha a melhor reação possível do público-alvo. Para isso, são usados diversos recursos expressivos para que aconteça essa divulgação.

A comunicação é muito mais do que a boa colocação de palavras e frases bonitas, ela envolve toda uma estratégia de escolha de palavras, símbolos, imagens e cores que tem ligação direta com você e seu público e o bom conhecimento dessas técnicas influencia no maior reconhecimento e autoridade no mercado.

Embora poucas pessoas percebam, a linguagem corporal e a identidade visual são muito importantes; a maneira como você anda, se senta e se porta diante das situações diz muito sobre você e o que você quer que os outros percebam. Por exemplo, as roupas que vestimos para trabalhar informam aos outros se o ambiente da organização é mais sério, que necessita o uso de terno, ou mais descontraído, que permite o uso de roupas mais casuais.

Quais os pilares de uma boa comunicação na autopromoção?

O sucesso de uma boa campanha de marketing não é uma receita de bolo, entretanto, há algumas orientações que se mostraram eficazes para que você tenha uma boa conversão de espectadores para clientes.

Com isso temos:

1. Conheça seu público.

Para atingir o melhor desempenho das suas campanhas de marketing é necessário restringir e conhecer para quem você está direcionando seu conteúdo. Claro que isso também irá depender muito de que imagem pessoal você está promovendo, mas a partir daí você fará planejamentos de nutrição específicos e entregará exatamente o que seu público consome.

2. Especifique os conteúdos

Como dito acima, não se faz necessário misturar vários conteúdos se eles não possuem relação direta com quem você deseja negociar. Uma boa estratégia de comunicação contém uma especificação clara do conteúdo e uma boa transmissão para o público, feita de forma que faça sentido para aquele grupo de pessoas.

No caso da sua imagem pessoal, é deixar todos cientes que você está se autopromovendo e quais são seus melhores pontos, como você os atingiu, e, sobretudo, o que faz de você, você.

3. Qual comunicação será usada

Aqui você irá setar como será feita a comunicação para aquele grupo de quem você deseja reconhecimento.

Você pode variar por meio de canais verbais e não verbais, dependendo muito da rede social que você está utilizando.

Lembre-se de averiguar qual estratégia de informação se tornou mais eficaz com seu público-alvo e, como dito antes, quais tipos de comunicação podem ser usados, dependendo também do que será e como será transmitida a informação ao interlocutor.

4. Tipo de linguagem que será usada

Agora vamos definir como será a linguagem das suas campanhas. Você pode escolher entre a formal e a informal, lembrando que uma linguagem muito

rebuscada é mais usada no meio profissional, como advogados ou juízes, por exemplo.

5. Mantenha um bom relacionamento

E, por fim, a manutenção de suas investidas e boas maneiras com seu público fará total diferença para que você atinja o status de poder, autoridade, isso porque a atualização das suas estratégias e informações ajuda a manter sua vida profissional mais incrementada com seus novos atingimentos.

E aí o que achou do texto? Dá uma olhada no texto [Qual a diferença entre marketing pessoal e marca pessoal](#) para ficar mais por dentro do assunto!

Clique aqui para baixar o texto e ler em pdf