



پرسونال برندینگ یا برندشخصی، میان بری برای موفقیت در کسب‌وکار و زندگی

در این مقاله می‌آموزید که :

برای ساختن یک برندشخصی عالی و جذاب در کسب‌وکار چه نوع استراتژی باید پیاده کرد؟

برندی که عامل تمام موفقیت‌های شما در کسب‌وکار و زندگی است، چگونه ساخته می‌شود؟

چگونه رویای خود را بشناسیم و آنرا ترسیم کنیم؟

چگونه رویای شخصی خود را به‌عنوان یک برند عالی به نمایش بگذاریم؟

واقعیت این است که برندسازی شخصی برای هر انسانی که می‌خواهد در جامعه و فضای کاری خود دیده شود، یک ضرورت محض است؛ اما نقش این موضوع در کسب‌وکار بسیار پررنگ است. در واقع برندشخصی شما ابزار قدرتمندی برای تحقق رؤیا و اهداف شماست. هرچه رؤیای شما در کار و زندگی، بزرگ‌تر باشد، شما به یک برندشخصی بزرگ و ارزشمندی نیاز دارید؛ زیرا بدون داشتن یک برندشخصی قدرتمند و جذاب شما نمی‌توانید به رؤیای بزرگ خود جامعه عمل بپوشانید.

چگونه رؤیای خود را بشناسیم؟

شاید بتوان گفت که قدم صفر ساختن یک برند شخصی خوب، داشتن یک رؤیای بزرگ در زندگی است. رؤیایی که به شما انگیزه بدهد که عالی‌ترین برند شخصی را در خود بسازید و مطلوب بازار هدف خود شوید. اینکه شما بدانید که کیستید، چه رسالتی در زندگی دارید، به کجا می‌روید و در نهایت چه رؤیایی در سردارید و به چه اهدافی در زندگی فکر می‌کنید. برای ناخدایی که نمی‌داند که به کجا می‌خواهد برود، هیچ باد موافقی نمی‌وزد.

کشف خود یا Self-Discovery

بباید ابتدا خود را کشف کنید. چه چیزهایی داری که می‌توانی به انسان‌ها و مشتریان دکان زندگی‌ات عرضه کنی؟ و بدین‌سان در دنیای آن‌ها ارزش افزایی کنی؟ به عبارتی Adding Value شما چیست؟ چه کار، خدمت و چه ارزشی را می‌توانید به مردم هدیه کنید؟ دقت کنید ارزشی که فقط شما می‌توانید به جامعه بیفزایید چیست؟ هر فردی در دنیا می‌تواند Unique Value Proposition داشته باشد.

پارامترهای شناخت رویای حقیقی چه چیزهایی هستند؟

۱- استعدادهای طبیعی

پس ابتدا استعدادهای خود را کشف کنید. در چه چیزهایی ذاتاً استعداد بیشتری دارید؟ ممکن است فردی هوش و استعداد منطق و ریاضیات بالایی داشته باشد، فردی استعداد خارق‌العاده هنری داشته باشد. برای تشخیص نوع هوش ذاتی می‌توانید از آزمون‌ها و تست‌های مختلف استفاده کنید. نویسندگی، هنرمندی، سخنرانی، توانایی در فروش و کسب‌وکار، استعداد ریاضیات و ...

بایستی به تمام مهارت‌های اشراف داشته باشی و بدانی چه چیزهایی را یاد گرفتی که می‌توانی در اختیار مشتریان خود قرار دهی. در زمینه‌ای که می‌خواهید از خود یک برند عالی بسازید باید بیشترین دانش و مهارت را کسب کنید و به تمام جنبه‌های دانشی آن اشراف داشته باشید. زاکربرگ و رویای فیس‌بوک چگونه محقق شد؟ زاکربرگ در کار خود یک استاد و متخصص شد.

۳- شوق و اشتیاق (عشق)

مشتاق چه مطالبی، چه علمی، چه کتاب‌هایی، چه هنری و چه حرفه‌ای هستی؟ در چه کاری عاشقانه و بدون خستگی کار می‌کنید؟

چگونه رویای خود را به دیگران نمایش دهیم؟

وقتی که دانستید که رویای شما چیست نوبت به عرضه و به نمایش گذاشتن برند شخصی شماست. برای این کار مراحل زیر را باید به درستی انجام بدهید:

۱- علاقه‌های خود را پیدا کنید. (در چه حوزه‌ای علاقه‌مند به فعالیت هستید)

ابتدا به این سؤال من به درستی پاسخ دهید که شما دوست دارید که در جامعه به چه عنوانی شناخته شوید؛ یعنی وقتی که نام شما می‌آید مردم در ذهنشان چه چیز تداعی شود. به عبارت دیگر شما باید بتوانی خود را در یک جمله معرفی کنی. اینکه شما کیستی و چه خط‌مشی‌ای را در زندگی دنبال می‌کنی! و دوست داری که برای مردم جامعه چه نقشی را ایفا کنی و چگونه برای آن‌ها مفید و منشأ اثر باشی!

۲- چه نیازهایی در این حوزه هست که شما می‌توانید به آن‌ها پاسخ بگویید و درعین‌حال هم در راستای عشق و علاقه‌های شماست؛ یعنی آنچه را که شما دوست دارید و نیاز بازار هم هست، آن را پیدا کنید.

به یاد داشته باشید که مردم معمولاً تمام زندگی خود را ابتدا با احساسات خود ارزیابی می‌کنند و سپس با عقل و منطق خود توجیه می‌کنند. لذا شما بایستی در معرفی اولیه خود احساسات انسان‌ها را مدنظر قرار بدهید و به‌گونه‌ای خود را عرضه کنید که مهر شما به دل انسان‌ها و مخاطبین شما بیفتد تا تیر شما به هدف اصابت کند. وقتی شما بدانید که دوست دارید در چه کاری برند شوید و این کار بتواند خدمت مفیدی به دیگران بکند،

۳- همواره خودت باش بدون اینکه مجبور شوی با توجه به مقتضیات محیط بخواهی فیلم بازی کنی و از اصالت خودت فاصله بگیری. جایی برو که قدر تو را می‌دانند و تو را دوست دارند و برایت ارزش قائل‌اند. با اصالت، صداقت و درستکاری می‌توانید بستر این احساس خوب را در مخاطب ایجاد کنید و شما در اولین مرحله عرضه برند شخصی خود موفق خواهید بود.