

# PERSONAL BRANDING

Tekst: Jocelyn Rebbens



## Doorleef je Personal Brand!

Steeds meer raak ik ervan overtuigd dat het essentieel is mijn lezers, deelnemers, coachkandidaten en toehoorders bewust te maken van de diepere betekenis en kansen van oprechte Personal Branding. Dat komt enerzijds voort uit de hype in social media en internet waarbij de indruk wordt gewekt dat Personal Branding slechts een LinkedIn-profiel of Facebook-profiel behelst. Anderzijds komt dit voort uit de zorg of argwaan die ik regelmatig proef bij mijn deelnemers. Dat blijkt uit vragen als: 'Maar moet ik dan mijn extraverte collega gaan kopiëren?', 'Moet ik mijzelf dan zo op de borst kloppen?', of 'Als ik meer van mijzelf laat zien, krijg ik nog meer werk te doen!' Hopelijk is het niet verrassend dat ik als psycholoog graag op deze zorg inga. Ik zou iedere professional of ondernemer in de wellness- en therapiebranche tekort doen door te zeggen dat je goed met Personal Branding bezig bent als je jezelf maar genoeg als expert of praktijk promoot. Het hebben van social media-accounts bijvoorbeeld is geen doel 'an sich'. Sterker nog, het is belangrijk je vooraf de vraag te stellen wat je nu eigenlijk beoogt met dergelijke accounts en profilering, of wat je intenties zijn op de langere termijn.

Natuurlijk biedt dit anno nu een mooi platform voor zichtbaarheid. Echter, zoals ik mijn deelnemers adviseer: Personal Branding staat en valt met je persoonlijkheid en gaat veel verder dan social media. Het 'branding proces' ontwikkelt en evolueert met je mee. Het gaat dus juist over je persoonlijke en zakelijke ontwikkeling als therapeut. Dus dat je de echte professional die je bent laat zien, voorbeeldgedrag toont, persoonlijke toegevoegde waarde als therapeut voor je klanten zichtbaar maakt et cetera. Voorkom dat je een 'lege huls' of imago neerzet. Mijn advies: maak je authentieke invloed en impact voor je klanten helder. Hiervoor is het van belang om je persoonlijke kompas helder te maken en leiderschap te tonen. Of met andere woorden te laten merken: 'What makes you tick?' Onderzoeksvragen die je hierbij helpen:

- Wat drijft en inspireert je? In hoeverre ben je zelfbewust en ken je jezelf goed genoeg om je Personal Brand te kunnen (door)leven en je waarde in te schatten?
- Waar worden jouw klanten blij van? Wat beweegt en inspireert hen?
- Wat mogen de klanten van je verwachten? Wat doe je met je kennis en ervaring, hoe effectief pas je het toe (in plaats van het diploma behalen)?
- Heb zelfvertrouwen en omring je met de voor jou juiste mensen die waardevermeerderend zijn voor je Personal Brand.

Enjoy & live your brand!

Bronnen en leestips:

- BEE-ing Attraction [what love has to do with business and marketing]. J.H. Stringer & A. Hickman.
- [www.forbes.com](http://www.forbes.com) Glenn Llopis; 7 ways to value yourself

*Reacties of persoonlijke vragen over Personal Branding?*

*Mail me via [info@rebbels.com](mailto:info@rebbels.com) of kijk op [www.rebbels.com](http://www.rebbels.com).*