

PERSONAL BRANDING

Tekst: Jocelyn Rebbens



Kwetsbaarheid als kracht!

2012 is voor diverse ondernemers en professionals enigszins als een spannend jaar van start gegaan. De vooruitzichten voor de economie zijn weinig opbeurend en de consument is voorzichtig en houdt de hand nog steeds op de knip. Zeker voor wat betreft persoonlijk luxe. Ook producenten van beautymerken, die naast diverse huidverzorgingsproducten ook massageproducten op de markt brengen, zien hun verkoop teruglopen. Dit loopt waarschijnlijk parallel aan de bedrijvigheid en omzet in de wellness- en massagebranche....

Drie jaar geleden riep ik al dat professionals en ondernemers zich bewust moesten worden van hun persoonlijk merk en de ontwikkeling daarvan. Dat leek toen erg Amerikaans en 'ver van mijn bed show'. De noodzaak was volgens diverse klanten niet aan de orde... Dat beeld is inmiddels veranderd. Als startend ondernemer 5 jaar geleden besepte ik terdege dat niemand mijn advies, coaching of training zou inhuren, als ik onvindbaar of onbekend zou zijn. Dus ik kon aan de slag met mijn PR en zichtbaarheid. Dat voelde erg kwetsbaar en spannend, omdat je als eenpitter nu eenmaal veel meer van je zelf en je persoonlijkheid laat zien als wanneer je werkzaam bent in een team of grotere organisatie. Maar je overweegt ook veel kritischer wat je naar de buitenwereld communiceert. Die lat ligt, volgens mijn ervaring en wat ik zie in mijn omgeving, vele malen hoger. Gelukkig beschik ik over een karaktertrek die me daarbij helpt. En dat is dat ik in al mijn kwetsbaarheid de confrontatie met de spanning aanga en aan oplossingen ga werken, waardoor ik in de goede Flow en mindset kom. Ik word met andere woorden productief, voel de adrenaline stromen en voel me happy. Maar ik krijg vooral positieve energie. Ik kom dus in mijn kracht! Het effect is dat ik dan op een veel spontanere manier contacten leg, meer van mijzelf en mijn humor durf te laten zien en mij minder zorgen maak over hoe ik overkom met mijn Personal Brand.....

De beautyproducenten waarover ik eerder sprak, zijn zich ook bewust van hun kwetsbaarheid. Dat merk ik duidelijk aan de stijgende aanvragen voor begeleiding. Zij willen deze kwetsbaarheid graag vertalen naar persoonlijke kracht en toegevoegde waarde voor hun relaties. Juist zij investeren dit jaar in hun medewerkers en hun persoonlijke ontwikkeling. Om met zowel hun zakelijk merk als met hun 'persoonlijke merken' het verschil te blijven maken. Daarom kunnen de wellness- en massagepraktijk niet achter blijven. Wat maakt dat jij werkt met een bepaald massageproduct of merk? Welke filosofie bekrachtigt jij hiermee? Verken jouw Flow en genereer kracht en energie vanuit jouw kwetsbaarheid. Voor een effectievere, leukere en zakelijk gezondere praktijk!

Bronnen en leestips:

- FLOW en de kunst van het zakendoen (2008), door Jan Bommerez en Kees van Zijtveld. "Verrijk je leven, wordt bewust van je blokkades en ontdek wat je bezielt."
- Versterk je uitstraling (2007), door Carolina Bont. "Versterk met behulp van je intuïtie je uitstraling en laat je natuurlijke kwaliteiten meer tot hun recht komen."