

PERSONAL BRANDING

Tekst: Jocelyn Rebbens



Winning hearts & minds!

Of je nu therapeut, masseur, yoga instructeur, fysiotherapeut of bewegingsdeskundige bent, je bent allen inhoudelijk expert in je vak! En mijn ervaring als cliënt zelf met inhoudsdeskundigen is, dat de neiging bestaat cliënten en relaties direct te overtuigen van de achterliggende theorie of techniek. Dus in mijn geval: dat ik een complete semimedische- en fysiologische uitleg krijg over de klacht of het lichamelijke probleem waarvoor ik langskom. Waarbij ik na 1 minuut al 'lost' ben waar de therapeut bijvoorbeeld ergens met het verhaal in mijn rug gebleven is. Ik graaf terug in mijn studie psychologie waarbij ik redelijk wat fysiologie van het lichaam heb moeten bestuderen, maar ik kom slechts halverwege. Laat staan als ik 0 kennis van of interesse zou hebben in het menselijk lichaam.... Als trainer en coach merk ik hetzelfde. Als ik een vraag stel aan een professional, dan krijg ik 9 van de 10 keer een inhoudelijk betoog, om mij te overtuigen. Als ik dan vervolgens doorvraag en zeg 'en wat zou jij nu doen in mijn positie?' dan krijg je een hele andere reactie. Dan pas komt de echte overtuiging of passie naar voren.

En die volgorde zou ik zo graag omdraaien. Wanneer je iemand wilt overtuigen van je kwaliteiten en Personal Brand, dan hebben we het over 'Winning hearts & minds'. Voor mij werkt het het snelst, en ik denk voor velen, als je mij eerst weet te raken in mijn hart. Als je mijn aandacht weet te pakken en mij gevoelsmatig raakt. En pas daarna de inhoudelijke boodschap brengt waarom die keuze of aanpak voor mij het beste is. Als ik niet overtuigd ben dat jij als therapeut of masseur mij vanuit jouw zelfverzekerdheid en vertrouwen op weg kan helpen, dan luister ik niet eens meer naar de inhoud. Vergelijkbaar met daten: zonder vonk of chemie geen relatie.

Het begint ermee dat jij als deskundige mensen vanuit jouw eigen passie weet te raken en inspireren. Waardoor de cliënt met jou in beweging komt. Daarna komen motivatie en zeker ook discipline aan de beurt. Om tijdens elke behandeling weer een stap verder te komen. Dat vergt van beide partijen inspanning. Van de cliënt wellicht nog meer als die thuis met oefeningen aan de slag dient te gaan... Hoe zorg jij ervoor dat je cliënt gemotiveerd en gedisciplineerd blijft om zelf mede verantwoordelijkheid te nemen voor zijn of haar genezingsproces? Telkens terugkomen bij het 'winnen van het hart' en het doel voor ogen houden, zijn daarbij essentieel!

Leestips:

- Aandacht is als zonneshijn (2005), 49 verzen om terug te keren in het nu. Thich Nhat Hanh, Unified Buddhist Church, 1990.
- Typisch JIJ, scoren vanuit je vrouwelijke talenten (2012). Beerepoot, Van Hartskamp en Out.

TIP: Vraag eens aan nieuwe maar ook aan bestaande cliënten waarom ze voor jou kiezen of bij jou blijven. Word bewuster van jouw 'heart winning' aanpak en benut die expliciet in je Personal Branding.