

## Personal Branding; hoe zichtbaar bent u?



Werken aan je personal brand kan helpen om zichtbaar te zijn, ook intern. Als je jezelf als merk weet neer te zetten, weet wat je talenten zijn en welke zaken jij graag wilt doen, en je maakt dat onderdeel van je strategie, dan gaat dat ervoor zorgen dat je die droomzaken krijgt. Stop er tijd in, denk er over na, spreek er met anderen over en straal het uit! 24 uur per dag!

Het is namelijk niet meer heel duidelijk waar het professionele leven stopt en waar het persoonlijke leven begint. Het is zeker in de advocatuur meer regel dan uitzondering dat werkdagen iets langer duren dan tot de klok van vijf. Men verwacht gepassioneerde professionals die hun leven in het teken van hun werkzaamheden stellen. Het kan ook, bijvoorbeeld met een Twitteraccount of op andere social media. Daar gaat het werk gewoon door, na de werkzaamheden zelf. Onzichtbare professionals tellen gewoonweg niet meer mee. Mensen weten ook dat je actief bent als ze steeds nieuwe berichten van je zien voorbijkomen. Op social media worden ze steeds aan je werkzaamheden herinnerd. Daar is het mogelijk om persoonlijk met advocaat in gesprek te gaan. Dat soort engagement, daar is men steeds meer naar op zoek.

### Hoe word je een sterk merk?

Door hard aan uw personal branding te werken en in uw werk bovengemiddeld te presteren, kan het niet anders dan dat u een sterk merk wordt. Daar kunnen de zes P's van Personal Branding u bij helpen.

1. **Onderzoek.** Oh, dat begint niet met een P. Maar toch. Het is een belangrijke eerste stap. Het is de voorbereidende fase om te onderzoeken wat uw merk zou kunnen inhouden. Wissel hierover eens van gedachten met anderen, met collega's bijvoorbeeld. Hoe zien anderen u in uw professionele leven? Straalt u uit wie u bent als professional? Welke ambities hebt u, waar wilt u over 5 of 10 jaar staan? Als u daar al ideeën over hebt, is het namelijk makkelijker om uw merk daarop aan te passen.

Google uzelf ook eens en kijk wat er online over u te vinden is. Bent u daar blij mee? Of wilt u andere dingen naar voren laten komen die nu nog niet zichtbaar zijn?

2. **Persoonlijkheid.** Personal Branding is feitelijk van je Persoonlijkheid een merk maken, met alle in- en externe elementen die deze bevat. Is dat alles? Ja, dat is alles. Maar de

vraag is natuurlijk: hoe doe je dat? Hoe zet u uw talenten, uw expertise, uw onderscheidend vermogen in, zodanig dat u niet hoeft te schreeuwen hoe goed u wel niet bent en dat u dicht bij uzelf blijft? Je persoonlijkheid kun je immers niet veranderen. Dat hoeft natuurlijk ook niet, als het merk dat u gaat worden maar past bij wie u bent. Het moet kloppen. Doe vooral geen dingen die niet bij u passen, want u valt geheel door de mand. En het kost een hoop energie.

3. **Profilering / Positie:** misschien denkt u wel dat het voor u niet nodig is om intern ook zichtbaar te zijn. Niets is minder waar. Gaan er wel eens interessante zaken aan uw neus voorbij? Misschien komt dat omdat u onvoldoende zichtbaar bent? Of dat men intern niet volledig op de hoogte is van uw talenten, expertise en ambities? Ook als u werkt voor een advocatenkantoor, is het belangrijk om uw positie binnen het kantoor te bepalen. Wat hier ook belangrijk in is, is keuzes maken. Vooral in deze tijd, waarin het belangrijk is om je te onderscheiden.

4. **Presentatie:** dit gaat over de buitenkant. Hoe kleed je je? Welke schoenen draag je? Wat voor kapsel heb je? En zelfs: welke sieraden draag je en welke smartphone heb je? Het zegt allemaal iets over jouw zakelijke jou, jouw merk. Voordat je je 's morgens aankleedt, denk je waarschijnlijk na over welke afspraken je die dag hebt. Heb je alleen interne overleggen, of moet je ook naar buiten? Of komen er (potentiële) cliënten op bezoek? In het eerste geval zul je misschien wat minder geneigd zijn alles uit de kast te halen, terwijl je in het tweede geval heel goed bedenkt wie je die dag gaat zien en welke "buitenkant" daarbij past.

5. **Professionaliteit:** uiteraard heeft uw Personal Brand alles met uw professionaliteit te maken. Het gaat er immers om dat u opvalt vanwege uw talenten en expertise en niet vanwege uw presentatie. U wilt gewaardeerd en gekozen worden vanwege uw professionele instelling en de kennis die u hebt. Hoe maak je je professionaliteit zichtbaar? Je kunt moeilijk de hele dag roepen hoe goed je bent en hoeveel je weet. Nee, laat anderen dat vooral doen. De mensen met wie u samenwerkt, uw tevreden cliënten. Dat zijn de mensen die kunnen zeggen hoe professioneel u bent. Dat zijn uw ambassadeurs.

Een andere mogelijkheid is publiceren! Of dat nou een artikel is, een column of een boek: het draagt er allemaal aan bij dat u op den duur wordt gezien als expert op uw vakgebied. Daarom is keuzes maken ook zo belangrijk. Je kunt je makkelijker onderscheiden als je kiest voor een niche en nog beter: een niche in een niche. Dat vinden veel mensen moeilijk, omdat ze dan denken dat ze daarmee heel veel andere zaken niet meer mogen of kunnen doen, maar het werkt juist in uw voordeel. Het is fijn om een duidelijke keuze

te maken, omdat je je merk daar helemaal op kunt aanpassen. En voor uw potentiële cliënten is het fijn, omdat ze weten waarvoor ze bij u terecht kunnen en voor uw collega's is het handig omdat helder is welke zaken bij u passen en dus horen. Die u dan dus ook zult krijgen.

Ook een goede plek om uw professionaliteit zichtbaar te maken is LinkedIn. Dat is toch hét zakelijke netwerk, waar ook u vast al een profiel hebt. Daar kunt u het verschil met uw concurrenten zichtbaar maken. Realiseert u zich vooral ook dat als iemand op Google uw naam intikt, uw LinkedIn-profiel op de eerste plaats in de resultaten staat. Een goede foto, een onderscheidende beschrijving van wat u doet, en een Samenvatting die uw merk weergeeft: het kan daar! Daarnaast kunt u in de vele groepen discussies starten en meedoen aan door anderen gestarte discussies. Dé manier om te laten zien wat uw expertise is.

6. **Power:** Als u eenmaal weet wat uw merk is, draag dit dan op verschillende manieren uit. Zichtbaar zijn, zowel in- als extern en zowel on- als offline, kun je op verschillende manieren realiseren. Maar doe het met overtuiging en wees zelfverzekerd!

Ik wens u veel succes bij het ontdekken van uw eigen merk en het zichtbaar worden in een tijd en een markt waarin zichtbaarheid loont!

[Hulp nodig bij het ontwikkelen van uw merk?](#)