

מיתוג ושיווק עצמי- בקריירה ובחיים אישיים

(נכתב על ידי מרי קסלר לופו)

כלים בשיווק עצמי, בדומה לכלים שיווקיים עסקיים, מאפשרים לך למתג את עצמך ולהציג את הערך המוסף שלך ללקוחות, לחברה ולמעסיקים- נוכחים ופוטנציאליים. אז איך את/ה ממתג את עצמך?

התהליך מאד דומה, כפי שכבר צוין, לתהליך שיווק מסורתי.

- **שלב ראשון וחיוני "הכר את עצמך"** - קודם כל להכיר את עצמך- עם כל החולשות והחוזקות. הרי אם את/ה לא לגמרי בטוח/ה במה והאם את/ה "שווה" ומצטיין/ת- קצת מוזר לצפות שהאחרים יכירו בזאת.
- **שלב שני "חזק וחדד"** - לחזק את הצדדים החזקים והיעילים (כישורים, יכולות ומיומנויות שברשותך) ולדאוג לכך שהסביבה, הארגון והחברה יכירו ויזהו אותם ואת התועלת שהם תורמים. מהו הבידול/ייחודיות שלך?
- **שלב שלישי "תכנן"** – מה תוכנית שלך? מה תרצה להשיג? חזון? מטרות? סרוק/י את חייך ב"גלגל החיים"- לפי תחומים, תכנן/י מסלול קידום בכל תחום- לפי סד עדיפויות (משפחה, קריירה, התפתחות אישית, חברים, פנאי וספורט, בריאות ועוד)
- **שלב רביעי "תתקשר"**- לדעת לתקשר עם הסביבה, להעבירה את המסר המדויק והבהיר- מי את/ה ומה את/ה תורם/ת, למלל את יתרונותיך והישגיך, להביע ולבטא את עצמך- רעיונותיך והצעותיך. וכמובן- להוביל את חייך במסלול הרצוי. רצוי לייצר מסר אחיד – או כפי שנהוג לכנות כעת "להיות אוטנטי" בכל מקום ומצב.
- **"אני בע"מ"**- זאת גישה שמניחה שבדיוק כמו בשיווק ומיתוג העסקים, את/ה כבן אדם – **מותג** ייחודי שיש לו **מיצוב** בראשם של הסובבים. לכל אחד מאתנו יש תדמית בעיני הסובבים, איך אנחנו נתפסים, מה אנחנו מייצגים, במה אנחנו טובים ובמה בפחות- וכל זה מתרחש במוחם של האנשים שמכירים אותנו היטב או באופן שטחי יותר.
- האם אנחנו נחזק ונעצב את התפיסות האלו בכיוון המקדם והרצוי לנו או נשאיר אחריות זו לסובבים? לא מדובר כאן בצביעות, יהירות, חוסר שקיפות וכדומה, אלא בהכרה ומודעות עצמיים, והדגשת תכונות ויכולות שרלוונטיות בכל סיטואציה ויאפשרו לנו להפיק את מירב התועלת מעצמינו וגם למצות את הפוטנציאל שלנו בתרומה לסביבה- במשפחה, בעבודה, עם חברים- בכל מקום שאנחנו רוצים להיות נוכחים, פעילים ומשפיעים.

עוד מודל למיתוג עצמי בקריירה דומה ל"משחק מחשב קלאסי"

➤ **יש גיבור/ה- את/ה!**

מיהו הגיבור?

מי אתה? (כולל פרטים דמוגרפיים)

מעמד/סטטוס, מצב כלכלי, תפקידים... מהם הערכים המניעים אותך?

מה אתה אוהב? מה לא? מה מאפיין אותך? במה אתה טוב? אם מישהו מקרוביך, עמיתך, חבריך היה מציג אותך - מה היו אומרים? מה האחרים לא יודעים? במה את/ה מאמין? מהן המחשבות שמנהלות אותך - לטוב ולרע? איך אתה תופס את העולם הזה (השקפות העולם)?

➤ יש מטרה!

לאן אנחנו שואפים להגיע? מהו יעד של המסע שלך? מהו החזון המקצועי שלך? איך ניתן להשיג את המטרה? יעדים? תוכנית פעולה?

➤ יש מכשולים בדרך אל המטרה!

היכן מתקיים המסע? באילו תנאים? באיזו סביבה? (ארגון, מגמות, תנאים ומאפיינים של השוק) מי עוד נמצא אתנו "בסירה"? מיהם המתחרים במקום העבודה שלנו? בחוץ? האם כישורים שלנו תואמים את התפתחות והחדשנות? מה הטרנד "בחוץ"?

➤ יש אוצרות!

כישורים וכישרונות מולדים, וגם כוחות ומיומנויות נרכשים - ש"אספנו" בדרך. מה ייחודיות שלך? במה את/ה טוב/ה? מה את/ה אוהב/ת לעשות, רצוי עם להט והתלהבות. האם יש לך משתפי פעולה אסטרטגיים? לימודים, הכשרות, ניסיון? מה עוד יכול לסייע לך להתמודד עם מכשולים שבדרך? האם יש לך קשרים/רישות? משאבים נוספים - זמן, כסף ועוד? מה הישגים שלנו בתחום אישי ומקצועי? במה הצלחנו? אז, קדימה למלאכה - הכיר/י את עצמך ושתפ/י את העולם ביכולותיך, תרומותיך ורצונותיך.

"A good plan is like a road map: it shows the final destination and usually the best way to get there."

- H. Stanley Judd

"מכל המידות הטובות שבעולם, זו שגורמת פחות הצלחה למי שעושה בה שימוש היא הצניעות." ~ פרוספר קארביון

"אינך מספיק גדול בכדי להיות צנוע." ~ מרטין בובר

"יש הבדל בין צניעות למודעות. אתה יכול לדעת מי אתה ומה אתה שווה וזה לא אומר שאתה שחצן." ~ בקי גריפין (ראיון ב-ynet)

בברכת דרך צלחה,

מרי קסלר לופו,

פיזיותרפיסטית, מאמנת מוסמכת לבריאות ואיכות חיים

חברת צוות היגוי "פיתוח אישי ושיווקי- שיח מקצועי אחר בפיזיותרפיה"