

# پرسونال برندینگ یا برندسازی شخصی چیست؟ (راز تبدیل شدن به یک اسم معتبر)

## مقدمه

### فهرست سریع؛ در این مقاله به چه می‌رسیم؟

- # برندسازی شخصی دقیقاً یعنی چه؟ (لطفاً سختش نکنید!)
- # چرا در دنیای امروز، داشتن برند شخصی از نان شب واجب‌تر است؟
- # ۳ قدم بسیار ساده برای ساختن یک برند شخصی قدرتمند و پولساز
- # بزرگترین اشتباه در پرسونال برندینگ که آبروی شما را می‌برد

وقتی نام «عادل فردوسی‌پور» را می‌شنوید، اولین کلمه‌ای که در ذهنتان نقش می‌بندد چیست؟ احتمالاً می‌گویید: فوتبال، اطلاعات بالا و رک بودن. وقتی نام یک بازیگر کمدی به گوشتان می‌خورد چطور؟ ناخودآگاه لبخند می‌زنید. حالا یک سوال مهم‌تر: **وقتی اطرافیان، دوستان یا همکاران، نام شما را می‌شنوند، یاد چه چیزی می‌افتند؟**

آیا یاد یک فرد دقیق، خوش‌قول و متخصص می‌افتند؟ یا یاد کسی که همیشه دیر می‌رسد و کارها را نصفه‌نیمه رها می‌کند؟ این تصویر ذهنی که دیگران از شما دارند، دقیقاً همان چیزی است که به آن «**برند شخصی**» می‌گویند. در این مقاله می‌خواهیم خیلی خودمانی و ساده یاد بگیریم که چطور کنترل این تصویر را در دست بگیریم و از نام و فامیل خودمان، یک برگ برنده قدرتمند بسازیم.

## برندسازی شخصی دقیقاً یعنی چه؟ (لطفاً سختش نکنید!)

خیلی از آدم‌ها با شنیدن کلمه‌ی «برندسازی»، یاد شرکت‌های بزرگی مثل اپل یا کوکاکولا می‌افتند و فکر می‌کنند پرسونال برندینگ یعنی اینکه یک نماد (لوگو) برای خودشان طراحی کنند و لباس‌های عجیب و غریب بپوشند! اما این‌ها فقط ظاهر ماجراست.

به زبان خیلی ساده: پرسونال برندینگ یعنی «**مدیریت کردن حرف‌هایی که دیگران پشت سر شما می‌زنند!**» شما چه بخواهید و چه نخواهید، همین الان یک برند شخصی دارید. لباسی که می‌پوشید، لحن صحبت کردن‌تان، کیفیت کارتان و حتی مطالبی که در فضای مجازی منتشر می‌کنید، در حال ساختن تصویر شما در ذهن دیگران است. برندسازی آگاهانه یعنی شما تصمیم بگیرید که دیگران شما را با چه ویژگی مثبتی بشناسند.

💡 **"برند شخصی شما، دقیقاً همان حسی است که آدم‌ها بعد از قطع کردنِ تلفن یا ترک کردنِ اتاق، نسبت به شما دارند. برند یعنی اعتباری که با پول نمی‌توان خرید." — احسان جعفری**

## چرا در دنیای امروز، داشتن برند شخصی از نان شب واجب‌تر است؟

در گذشته، اگر کسی در یک کار مهارت داشت، تا آخر عمر خیالش راحت بود که مشتریان به سراغش می‌آیند. اما امروز شرایط عوض شده است. برای هر شغلی، هزاران نفر با مهارت‌های مشابه وجود دارند.

اگر شما یک حسابدار، یک آرایشگر، یک مهندس یا یک فروشنده هستید، چرا مردم باید از بین این همه آدم، دقیقاً به سراغ شما بیایند؟ دلیلش «اعتماد» است! وقتی شما روی برند شخصی خودتان کار می‌کنید، دیگر یک آدم غریبه و معمولی نیستید. مردم حاضرند به کسی که او را می‌شناسند و به تخصصش اعتماد دارند، حتی پول بیشتری پرداخت کنند.

 **پیشنهاد ویژه مطالعه:** اگر مهارت بالایی دارید اما به خاطر نداشتن آشنا نمی‌توانید کارهای خوب بگیرید، حتماً مقاله **چطور بدون "پارتی" کار خوب پیدا کنیم؟ (هک بازار کار)** را مطالعه کنید تا ببینید برند شخصی چطور جای خالی پارتی را پر می‌کند.

## ۳ قدم بسیار ساده برای ساختن یک برند شخصی قدرتمند و پولساز

برای اینکه نام شما در صنف و محیط کارتان تبدیل به یک نام معتبر شود، فقط به ۳ قدم زیر نیاز دارید:

### ۱. تخصص طلایی خودتان را پیدا کنید (شما آچار فرانسه نیستید!)

بزرگترین اشتباه در برندسازی این است که بخواهید در همه چیز عالی باشید! کسی که همه کاره است، معمولاً هیچ کاره است. دقیقاً مشخص کنید که می‌خواهید با چه کلمه‌ای شناخته شوید؟ مثلاً: «من می‌خواهم به عنوان سریع‌ترین طراح سایت در شهرستان شناخته شوم» یا «من می‌خواهم خوش‌قول‌ترین تعمیرکار باشم». روی یک ویژگی خاص تمرکز کنید و در آن بهترین باشید.

### ۲. در فضای مجازی، یک ویترین تمیز بسازید

فضای مجازی رزومه زنده‌ی شماست. وقتی کسی می‌خواهد با شما کار کند، اولین کاری که می‌کند جستجوی نام شما در اینترنت است. اگر صفحه شما پر از عکس‌های بی‌کیفیت، متن‌های پر از ناله و شکایت، یا شوخی‌های زننده باشد، برند شما نابود می‌شود! صفحه‌ی کاری شما باید نشان‌دهنده‌ی تخصص، آرامش و حرفه‌ای بودن شما باشد. کارهای خوبتان را به اشتراک بگذارید و به بقیه آموزش‌های رایگان بدهید.

 **پیشنهاد ویژه مطالعه:** خیلی وقت‌ها جذابیت یک فرد به خاطر مهارت‌های کلامی و زبان بدن اوست. برای اینکه شخصیتی جذاب‌تر بسازید، مقاله **۵۲. رازهای کاریزما: چرا بعضی‌ها ذاتاً مهره مار دارند؟** را در سایت بخوانید.

### ۳. قانون استمرار و خوش‌قولی

برند شخصی با یک روز و دو روز ساخته نمی‌شود. اگر می‌گویید من آدم دقیقی هستم، باید در تمام جلسات سر وقت حاضر شوید. اگر می‌گویید من متخصص باکیفیتی هستم، باید همیشه کار خوب تحویل دهید. حتی یک بار بدقولی می‌تواند اعتباری که در یک سال ساخته‌اید را خراب کند.

## بزرگترین اشتباه در پرسونال برندینگ که آبروی شما را می‌برد

**نقش آدم‌های دیگر را بازی نکنید!** بسیاری از افراد وقتی می‌خواهند برند شخصی بسازند، سعی می‌کنند ادای آدم‌های موفق دیگر را دربیاورند. مثل آن‌ها لباس می‌پوشند، مثل آن‌ها حرف می‌زنند و ماشین‌ها یا دفترهای اجاره‌ای را به عنوان مال خودشان جا می‌زنند.

این کار شاید برای چند هفته به شما توجه کاذب بدهد، اما انسان‌ها خیلی زود متوجه «دروغ و مصنوعی بودن» شما می‌شوند. هیچ‌چیز در دنیا جذاب‌تر از یک انسان واقعی، ساده و صادق نیست. نیازی نیست حتماً کت و شلوار گران‌قیمت بپوشید تا برند شوید؛ اگر با یک لباس ساده اما تمیز، کار مشتری را با بالاترین کیفیت و صداقت انجام دهید، شما برند پیروز میدان هستید.

**پیشنهاد ویژه مطالعه:** برای اینکه برند شما به گوش آدم‌های بیشتری برسد، باید مهارت ارتباط‌سازی را بلد باشید. خواندن مقاله **چطور شبکه سازی (Networking) کنیم و پارتی خودمان باشیم؟** را از دست ندهید.

## نتیجه‌گیری

پرسونال برندینگ یک کلمه‌ی لوکس و دور از دسترس نیست؛ بلکه مراقبت از ارزشمندترین دارایی شما، یعنی **«نام و اعتبار»** شماست. وقتی شما یک برند شخصی قوی می‌سازید، دیگر نیازی ندارید برای پیدا کردن کار به دیگران التماس کنید یا مدام تخفیف بدهید؛ بلکه این فرصت‌ها، مدیران و مشتریان هستند که برای کار کردن با شما صف می‌کشند. از همین امروز تصمیم بگیرید که می‌خواهید دیگران شما را با چه ویژگی مثبتی به یاد بیاورند، و بعد تمام کارهایتان را بر اساس همان ویژگی تنظیم کنید.

### ۳ کاری که همین امروز باید انجام دهید (اقدامک‌های عملی):

۱. از ۳ نفر از دوستان یا همکاران نزدیک خود بپرسید: «اگر بخواهی من را در یک کلمه توصیف کنی، آن کلمه چیست؟» (جواب‌ها نشان می‌دهد برند فعلی شما چیست).
۲. صفحه‌ی کاری خود در شبکه‌های اجتماعی را باز کنید و هر عکس یا متنی که با تخصص و حرفه‌ای بودن شما تضاد دارد را همین امروز پاک کنید.
۳. در یک جمله روی کاغذ بنویسید که تخصص اصلی شما چیست و آن را در بخش توضیحات (بیوگرافی) شبکه‌های اجتماعی‌تان قرار دهید.

گاهی اوقات ما تخصص و مهارت‌های فوق‌العاده‌ای داریم، اما چون بلد نیستیم آن‌ها را به درستی به دیگران نشان دهیم، همیشه زیر سایه‌ی افراد پرسر صدا اما کم‌سوادتر قرار می‌گیریم. صحبت کردن با یک فرد باتجربه می‌تواند زاویه‌های پنهان استعداد شما را کشف کند و به شما یاد دهد چطور یک برند شخصی معتبر و پولساز برای خودتان بسازید.

**درخواست یک جلسه هم‌فکری و بررسی مسیر کاری**

## ? پرسش‌های متداول (FAQ)

۱. **آیا ساختن برند شخصی فقط برای صاحبان کسب‌وکار است؟** خیر، به هیچ وجه! حتی اگر شما یک کارمند ساده در یک اداره هستید، داشتن یک برند شخصی (مثلاً شناخته شدن به عنوان فردی که سریع‌ترین تایپ را دارد یا دقیق‌ترین گزارش‌ها را می‌نویسد) باعث می‌شود در زمان تعدیل نیرو حفظ شوید و خیلی سریع‌تر از بقیه ترفیع بگیرید.
۲. **من آدم خجالتی‌ای هستم، آیا باز هم می‌توانم برند شخصی داشته باشم؟** بله! برندسازی به معنی داد زدن و خودنمایی نیست. یک انسان درون‌گرا می‌تواند از طریق نوشتن مقالات باارزش، داشتن یک سایت منظم، یا ارائه‌ی کیفیت کاری بی‌نظیر در سکوت، برندی بسیار قدرتمندتر از یک فرد پرحرف بسازد.
۳. **چقدر طول می‌کشد تا دیگران برند من را بشناسند؟** ساختن اعتبار یک شبه اتفاق نمی‌افتد. معمولاً اگر شما روی یک مسیر مشخص تمرکز کنید و استمرار داشته باشید، بین ۶ ماه تا یک سال زمان می‌برد تا نام شما در ذهن اطرافیان و همکاران به عنوان یک فرد مرجع و متخصص ثبت شود.