

ALESSANDRO FERRARI

# **COME FARTI APPREZZARE PER QUANTO VALI DAVVERO**



**L'ARTE DEL  
PERSONAL BRANDING**

## INTRODUZIONE

Questo mio nuovo eBook, "**Personal Branding: come farsi apprezzare per quello che si vale davvero**", è una guida essenziale per chiunque voglia costruire il proprio marchio personale.

Nel mondo competitivo di oggi, è più importante che mai differenziarsi dalla massa e creare un marchio che rifletta i nostri talenti e le nostre capacità uniche.

Grazie a questa guida, imparerai a creare un tuo marchio personale autentico e forte, che ti farà distinguere dagli altri.

Scoprirai come creare un messaggio che rifletta accuratamente chi sei, come utilizzare i social media per costruire il tuo marchio e come trasformare il tuo marchio personale in un potente strumento di successo.

Mi piace definire questo mio nuovo eBook una "serie di guide nella guida" per il motivo che ogni capitolo è come fosse una guida a se.

Alcuni concetti vengono anche ripresi più volte nella serie di capitoli proprio per far sì che ogni concetto importante possa sedimentarsi nella mente del lettore.

Il nostro cervello apprende a piccoli "scalini" e non in maniera lineare per cui è fondamentale che alla nostra mente alcuni concetti vengano ripetuti più volte affinché possano essere metabolizzati.

Ecco perchè potresti trovare alcuni concetti ripetuti, seppur con parole diverse, nei vari capitoli di questa guida.

Se stai cercando di fare carriera o di attirare nuove opportunità, "Personal Branding" ti mostra come farti apprezzare per quello che vali davvero.

Buona lettura



*Alessandro Ferrari*

|                                                                                        |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>INTRODUZIONE</b>                                                                    | <b>1</b>  |
| <b>Credere in se stessi per avere successo nella vita</b>                              | <b>5</b>  |
| <b>Il segreto per mantenere costante nel tempo la fiducia in se stessi</b>             | <b>7</b>  |
| <b>Le 3 Abilità Relazionali per credere in se stessi</b>                               | <b>8</b>  |
| <b>I 5 Passi per credere in se stessi e avere Successo</b>                             | <b>10</b> |
| <b>Come stabilire Obiettivi Specifici per credere in se stessi</b>                     | <b>13</b> |
| <b>Conclusioni</b>                                                                     | <b>13</b> |
| <b>Come essere positivi quando le cose si fanno difficili</b>                          | <b>14</b> |
| <b>Cosa succede alla nostra mente e al nostro corpo quando siamo sotto stress?</b>     | <b>15</b> |
| <b>10 tecniche di meditazione per ridurre lo stress e migliorare la salute mentale</b> | <b>16</b> |
| <b>Ecco alcuni consigli per essere positivi.</b>                                       | <b>19</b> |
| <b>Conclusioni:</b>                                                                    | <b>21</b> |
| <b>Esprimere al meglio se stessi con il Personal Branding</b>                          | <b>22</b> |
| <b>Cerchiamo ora di dare la giusta definizione di Personal Branding</b>                | <b>24</b> |
| <b>Branding e Minacce del Web</b>                                                      | <b>27</b> |
| <b>Branding = Emozione</b>                                                             | <b>29</b> |
| <b>Personal Branding: questione di Personalità e Specializzazione</b>                  | <b>32</b> |

|                                                                                   |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Il Fattore “Personalità”</b>                                                   | <b>35</b> |
| <b>Ecco 3 punti su cui è possibile fare leva in termini di Personal Branding:</b> | <b>35</b> |
| <b>Il Fattore “Specializzazione”</b>                                              | <b>36</b> |
| <b>Come Promuovere se stessi con il Personal Branding</b>                         | <b>40</b> |
| <b>Personal Branding: origine e significato</b>                                   | <b>41</b> |
| <b>È giunto adesso il momento di promuoversi</b>                                  | <b>46</b> |
| <b>Personal Branding: promuovere se stessi nel terzo Millennio</b>                | <b>50</b> |
| <b>Il Personal Branding nel Terzo Millennio</b>                                   | <b>51</b> |
| <b>L'IMPORTANZA DEL BRAND POSITIONING</b>                                         | <b>52</b> |
| <b>PROMUOVERE SE STESSI IN MODO PROFESSIONALE</b>                                 | <b>53</b> |
| <b>PROMUOVERE SE STESSI ATTRAVERSO IL WEB</b>                                     | <b>54</b> |
| <b>Personal Branding è sinonimo di Networking online</b>                          | <b>56</b> |
| <b>Personal Branding è sinonimo di Networking online</b>                          | <b>59</b> |
| <b>Networking Online con LinkedIn</b>                                             | <b>59</b> |
| <b>Personal Brand: 4 Consigli per Brillare in ogni Occasione</b>                  | <b>66</b> |
| <b>Personal Brand: cos'è e cosa significa realmente</b>                           | <b>67</b> |
| <b>Cos'è un Brand applicato a se stessi?</b>                                      | <b>68</b> |

|                                                                   |           |
|-------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1 – Scopri cosa ti rende unico e diverso dalla concorrenza</b> | <b>69</b> |
| <b>2 – Comunica in modo univoco sui canali giusti</b>             | <b>70</b> |
| <b>3 – Mettici la faccia</b>                                      | <b>71</b> |
| <b>4 – Coltiva il tuo network</b>                                 | <b>71</b> |

## Credere in se stessi per avere successo nella vita



Credere in se stessi significa innanzitutto essere aperti al cambiamento senza timore di uscire dalla propria Comfort Zone. ***“Chi non ha il coraggio di allargare i propri orizzonti mentali, si ritroverà a fare le stesse cose per tutta la vita.”***

Ecco la frase che recito ogni anno all’inizio del mio più importante evento formativo: **FOCUS DAY – COME VALORIZZARE SE STESSI AL LAVORO E NELLA VITA PRIVATA** (per avere successo)

- *Non riesci a raggiungere mete importanti in ambito lavorativo?*
- *Non riesci a trovare il partner ideale dopo anni di ricerca?*
- *Non riesci a farti rispettare nel tuo gruppo di amici?*

Rifletti un attimo con attenzione e non scaricare le responsabilità sugli altri, perché l'ostacolo al tuo successo potresti essere tu!

Molte persone sono portate a pensare che credere in se stessi sia un qualcosa di profondamente legato al proprio passato, prerogativa di coloro i quali hanno vissuto un'infanzia felice e spensierata.

Chi è stato valorizzato in modo giusto ed equilibrato fin da piccolo porterà con sé una fiducia di base inossidabile e sarà consapevole della propria importanza all'interno della società. Al contrario, chi è stato da sempre screditato e additato come il fallito di turno vivrà continuamente nell'insicurezza.

E se non fosse proprio così? La realtà dei fatti sovverte spesso questi pronostici approssimativi e mette in luce risultati ben diversi.

Da una parte, figli di genitori economicamente disagiati e culturalmente arretrati fondano imperi aziendali senza precedenti, diventando così imprenditori di grande successo.

Dall'altra, bravi ragazzi provenienti da famiglie benestanti crescono bloccati da insignificanti problemi e si rivelano tutt'altro che ottimi professionisti, finendo magari nel tunnel della droga.

C'è chi sbandiera ai quattro venti la propria presunta forte autostima per poi arrendersi di fronte alle prime avversità e chi è convinto di contare poco per poi dimostrarsi tenace e combattivo alla prima occasione buona. Quindi, dove sta la verità? Credere in se stessi da che cosa dipende veramente?

### Il segreto per mantenere costante nel tempo la fiducia in se stessi

E' quello di rinnovarla in base agli innumerevoli cambiamenti della vita. Il senso di sé non è statico, ma muta in relazione agli eventi esterni e all'evoluzione della propria personalità.

***La fiducia in se stessi non è un fattore genetico che si eredita, ma un meccanismo che si può apprendere e sviluppare al meglio nel corso della propria esistenza. La percezione del proprio valore deve essere in un certo senso ascoltata e integrata con lo scorrere del tempo.***

Se vuoi vivere serenamente devi affrontare le difficoltà passo dopo passo, vivendole nel miglior modo possibile e accettando sia gli eventi positivi che negativi.

Dovrai mantenere illesa la tua autostima sia davanti ai successi, riconoscendo i tuoi meriti con oggettività e senza sopravvalutarti, sia di fronte agli insuccessi, non logorandoti di sensi di colpa e facendo tesoro degli errori commessi per porvi rimedio in futuro.

Per credere in se stessi è necessario uscire dal tipico ragionamento “giusto/sbagliato” a cui siamo tradizionalmente abituati, analizzando e accettando gli avvenimenti in maniera positiva. In questo percorso di crescita personale potrai ricorrere ad alcuni utili strumenti, ovvero le 3 straordinarie abilità relazionali che ho già analizzato nei miei precedenti articoli.

### Le 3 Abilità Relazionali per credere in se stessi

cioè la capacità di fronteggiare e superare i momenti traumatici della propria esistenza attraverso un atteggiamento mentale costruttivo. Le persone resilienti riescono a raggiungere risultati davvero importanti e non si indeboliscono davanti alle avversità, ma ne escono addirittura più forti di prima.

Esse sono tendenzialmente ottimiste, flessibili, coraggiose e creative; riescono a lavorare efficacemente in gruppo e apprezzano le proprie esperienze passate.

Avere un alto livello di resilienza non significa evitare le sofferenze e tanto meno essere infallibili, ma semplicemente pensare che dopo essere caduti ci si può rialzare e cambiare rotta.

### B. Assertività

cioè quella dote comunicativa che consente di esprimere le proprie idee senza contrastare quelle degli altri con arroganza. Essa trova la sua massima espressione in semplici valori morali come la chiarezza, l'onestà, la fiducia e il rispetto.

Essere assertivi significa saper dire di no senza sentirsi in colpa, avere in testa obiettivi chiari e realizzabili, saper ascoltare attivamente i propri interlocutori, assumersi le proprie responsabilità, ammettere i propri errori, considerare le critiche in modo costruttivo, chiedere ciò che si desidera senza aver paura di un rifiuto, non sentirsi frustrati quando le proprie aspettative restano deluse e usare l'ironia come strumento per reagire alle situazioni imbarazzanti.

Quale miglior metodo per acquisire maggiore fiducia in se stessi?

### **C. Empatia**

cioè la capacità di entrare in profonda connessione con le altre persone, al punto di riuscire a sentire le loro emozioni e i loro stati d'animo, quasi come fossero i propri.

Essere empatici significa mettersi nei panni del proprio interlocutore per comprendere il modo in cui vede e vive una determinata situazione, o più in generale il mondo che gli sta attorno.

Grazie all'empatia potrai aiutare chi si trova in un momento difficile e questo spirito di solidarietà si riverserà positivamente anche sulla tua autostima. Fare del bene agli altri equivale a fare del bene a se stessi.

Se quelli appena descritti sono gli strumenti che ti affiancheranno nel cammino verso il raggiungimento della tua più elevata autostima, quali saranno i passi vincenti che dovrai compiere? Seguendo la mia esperienza sul campo ne ho individuati 5. Vediamoli insieme di seguito:

## I 5 Passi per credere in se stessi e avere Successo

### 1. NON AVERE FRETTA

Imparare a credere in se stessi è un processo segnato da molti alti e bassi che richiede tempo, pazienza e costanza. Se hai passato l'intera esistenza a dubitare delle tue capacità, non puoi pretendere di acquisire fiducia in te stesso da un giorno all'altro.

Il Dott. Raffaele Morelli ci insegna a non costruire tutto di corsa, perché più fretta ci mettiamo nel voler raggiungere un obiettivo, più dimentichiamo che per sviluppare la nostra personalità è occorso parecchio tempo.

Ci sono due cose che non dovrai assolutamente fare: rinunciare alla tua identità e voler bruciare le tappe. La fretta è nemica della nostra identità più profonda. Credere in se stessi passa anche dalla pianificazione del proprio percorso di crescita.

## 2. NON CERCARE SEMPRE IL CONFRONTO

Più cerchi di fare paragoni con la gente, più avrai l'impressione di non essere all'altezza della situazione. Giudicare con invidia i traguardi raggiunti dalle altre persone, ribadendo in ogni circostanza quanto siano state fortunate rispetto a te, di certo non è un toccasana per la tua autostima.

Non è detto che gli altri siano stati privilegiati dalla sorte, magari hanno semplicemente meritato il successo ottenuto grazie alla determinazione e alla tenacia.

La verità è che hai paura di non riuscire in qualche ardua impresa e per giustificare questa tua debolezza cerchi di sminuire gli altri! Anziché considerare negativamente le persone vincenti, cerca di prendere esempio da loro con genuina ammirazione.

Prendi spunto da amici e colleghi davvero in gamba, ma non omologarti al loro stile. “Ruba” il meglio e adattalo sempre alla tua personalità.

## 3. PENSA AL PRESENTE

Per iniziare davvero a credere in se stessi è importante focalizzarsi sul qui e ora, cioè sul presente. Non permettere che il tuo passato e i fallimenti precedenti ti limitino nelle azioni che devi compiere oggi. Allo stesso modo non lasciare che la paura di ciò che potrebbe accadere in futuro ti immobilizzi, rendendoti ansioso in ogni mossa.

Pensa semplicemente che ora stai costruendo la tua nuova quotidianità. Vivere nel presente ci permette di apprezzare ogni singolo dettaglio e cogliere la magia che ogni istante racchiude nella sua immediatezza. Essere mentalmente nel presente ci aiuta a vivere in maniera più intensa ed emozionante.

#### 4. NON SUBIRE PASSIVAMENTE

Il **comportamento passivo** è tipico di chi subisce gli attacchi degli altri senza opporre alcuna forma di resistenza. Il soggetto passivo, molto debole e introverso, avverte spesso stati d'ansia accompagnati da sensi di colpa, non riesce ad esprimere adeguatamente i propri desideri e di conseguenza ha un'autostima molto bassa.

Combatti questo tuo atteggiamento remissivo e riprendi in mano le redini della tua vita!

Guarda dritto negli occhi il tuo interlocutore, non farfugliare frasi confuse, scandisci ciò che vuoi esprimere con voce sicura. Non permettere che le persone con le quali ti relazioni ti sovrastino con fare autoritario. Cammina a testa alta e impara a esigere il rispetto altrui.

Imparare a non subire passivamente è la base per credere in se stessi.

## 5. PONITI OBIETTIVI REALIZZABILI

Saper definire obiettivi concreti è il primo passo per acquisire maggiore fiducia in se stessi e realizzare i propri sogni. Prima di passare all'azione ti suggerisco di rispondere a questa serie di domande:

*Che cosa voglio realmente in questo momento?*

*Quale valore attribuisco ai miei obiettivi?*

*I miei desideri possono trovare riscontro nella realtà o sono irrealizzabili?*

*Sono davvero determinato o non ancora pienamente convinto?*

## Come stabilire Obiettivi Specifici per credere in se stessi

Ecco per te una strategia efficace che ti aiuterà a raggiungere obiettivi reali, eliminando gli inutili buoni propositi che ognuno di noi è solito fare verso la fine dell'anno.

### A. Individua obiettivi quantificabili e misurabili

“Voglio vendere di più” non è un obiettivo concreto, ma una semplice speranza.

*“Voglio vendere il 15 % in più rispetto all’anno scorso” è un obiettivo.*

B. Prendi carta e penna e scrivi tutti gli obiettivi che vuoi conseguire nel corso dell’anno

sia nella sfera privata che in quella lavorativa.

C. Identifica solo gli obiettivi più importanti e focalizzati su di essi.

Meglio fare poche cose bene che tante male. Il tempo a nostra disposizione è limitato, quindi rincorrere mille obiettivi superficialmente non ti porterà da nessuna parte.

D. Gli obiettivi devono essere individuali, sotto la tua diretta responsabilità.

E. Deve essere circoscritto in un arco temporale ben definito.

## Conclusioni

**Credere in se stessi significa avere fiducia nelle proprie capacità, essere soddisfatti della propria vita e non sentire la necessità di paragonarsi agli altri.**

Se applicherai le semplici mosse di cui ho appena parlato, potrai ottenere risultati davvero straordinari in termini autostima. Avere successo nella vita, così. sarà un gioco da ragazzi!

# Come essere positivi quando le cose si fanno difficili



È facile essere positivi quando tutto va per il verso giusto. Ma quando le cose si fanno difficili? La vita ci mette a dura prova di tanto in tanto e può essere difficile mantenere un atteggiamento positivo quando si affrontano delle sfide.

E' importante ricordare che un atteggiamento positivo può fare la differenza nel modo in cui affrontiamo le difficoltà.

Una visione positiva può aiutarci a vedere le sfide come opportunità e può darci la forza e la determinazione necessarie per superare gli ostacoli. Come possiamo quindi rimanere positivi quando le cose si fanno difficili?

## Cosa succede alla nostra mente e al nostro corpo quando siamo sotto stress?

Lo stress fa parte della vita e non c'è modo di evitarlo. Ma cosa succede esattamente alla nostra mente e al nostro corpo quando siamo sotto stress? E perché è così importante essere in grado di gestire efficacemente i nostri livelli di stress? Diamo un'occhiata.

Quando siamo sotto stress, il nostro corpo rilascia un ormone chiamato cortisolo.

Il cortisolo è talvolta chiamato “ormone dello stress” perché è responsabile di molti dei sintomi fisici che avvertiamo quando siamo stressati.

Questi sintomi comprendono l'aumento della frequenza cardiaca, la sudorazione e la sensazione di maggiore allerta. Il cortisolo sopprime anche funzioni corporee non essenziali come la riproduzione e l'immunità.

A piccole dosi, il cortisolo può essere benefico perché ci aiuta a gestire le situazioni di stress. Tuttavia, quando i livelli di cortisolo rimangono elevati nel tempo, possono portare a gravi problemi di salute come ansia, depressione, malattie cardiache e obesità.

Oltre ai cambiamenti fisici che si verificano nel nostro corpo quando siamo sotto stress, anche la nostra mente reagisce in determinati modi.

Quando siamo stressati, possiamo avere la sensazione di “perdere il controllo” o di non riuscire a pensare con chiarezza.

Questo perché lo stress influisce sulla parte del nostro cervello responsabile del processo decisionale e del pensiero razionale.

Lo stress influisce anche sulla nostra memoria e rende più difficile concentrarsi o ricordare le cose

È importante saper gestire efficacemente i nostri livelli di stress, perché lo stress cronico può avere gravi conseguenze negative sulla nostra salute fisica e mentale.

Fortunatamente esistono diverse tecniche che possono aiutarci a farlo.

Alcune di queste includono l'esercizio fisico, le tecniche di rilassamento come lo yoga o la meditazione.

La giusta combinazione di tecniche di gestione dello stress varia da persona a persona, ma l'importante è trovare quella che funziona per voi e seguirla.

Ecco le principali tecniche di meditazione per ridurre lo stress

# 10 tecniche di meditazione per ridurre lo stress e migliorare la salute mentale

Se state cercando un modo per gestire lo stress e migliorare la vostra salute mentale, potreste prendere in considerazione la meditazione.

La meditazione è un modo efficace per concentrarsi e calmare la mente ed è stato dimostrato che offre numerosi benefici per la salute mentale e fisica.

Ecco 10 diverse tecniche di meditazione che possono aiutare a ridurre lo stress e a migliorare il benessere mentale.

## 1. Meditazione guidata:

La meditazione guidata

consiste nel seguire una voce registrata o una visualizzazione guidata.

Questo tipo di meditazione può essere utile se avete difficoltà a concentrarvi o a calmare la mente da soli

## 2. Meditazione di consapevolezza del respiro:

Conosciuta anche come “anapanasati” in sanscrito, la meditazione di consapevolezza del respiro si concentra sull'atto del respirare.

L'obiettivo è quello di notare semplicemente il respiro mentre entra ed esce dal corpo, senza cercare di controllarlo in alcun modo

### 3. Meditazione di scansione del corpo:

La meditazione di scansione del corpo consiste nel prestare attenzione a ogni parte del corpo in successione, dalla punta dei piedi fino alla sommità del capo. Mentre vi concentrate su ogni parte del corpo, notate le sensazioni che provate, come tensione, calore o formicolio

### 4. Meditazione con i mantra:

La meditazione con i mantra consiste nel ripetere una determinata parola o frase per tutta la durata della sessione di meditazione. La ripetizione del mantra aiuta a concentrarsi e a calmare la mente

### 5. Meditazione di visualizzazione:

La meditazione di visualizzazione consiste nel creare un'immagine mentale di un luogo o di una cosa che vi porta pace e relax. Ad esempio, si può immaginare di rilassarsi su una spiaggia o di camminare in un bosco. Un metodo molto efficace per essere positivi.

### 6. Meditazione Mindfulness:

La meditazione Mindfulness riguarda la consapevolezza del momento presente. L'obiettivo è osservare senza giudizio i pensieri e i sentimenti che si presentano, senza farsi prendere da essi

### 7. Meditazione di gentilezza amorevole:

La meditazione di gentilezza amorevole (nota anche come maitri o metta) consiste nel dirigere sentimenti di compassione e benevolenza verso se stessi e gli altri. Questo tipo di meditazione può contribuire ad aumentare i sentimenti di felicità e soddisfazione per la vita

## 8. Meditazione zen:

La meditazione zen (nota anche come Zazen) è una forma di meditazione mindfulness nata in Cina e poi diffusa in Giappone. L'obiettivo è sedersi in silenzio e concentrarsi sul respiro, lasciando che i pensieri vadano e vengano senza attaccarsi ad essi

## 9. Meditazione trascendentale:

La meditazione trascendentale prevede l'uso di un mantra durante la meditazione con l'obiettivo di trascendere il pensiero e raggiungere la pace interiore e anche questo è un ottimo metodo per essere positivi.

## 10. Meditazione Qigong:

Il Qigong è una pratica tradizionale cinese che combina movimento, respirazione e consapevolezza. Viene spesso utilizzato per scopi curativi, ma può anche essere usato come forma di sollievo dallo stress

Esistono quindi molti tipi diversi di meditazione, ognuno con i propri benefici. Se state cercando un modo per ridurre lo stress e migliorare la vostra salute mentale, prendete in considerazione l'idea di provare uno o più dei metodi sopra descritti.

E' importante anche ricordare che un atteggiamento positivo può fare la differenza nel modo in cui affrontiamo le difficoltà.

Una visione positiva può aiutarci a vedere le sfide come opportunità e può darci la forza e la determinazione necessarie per superare gli ostacoli. Come possiamo quindi rimanere positivi quando le cose si fanno difficili?

## Ecco alcuni consigli per essere positivi.

### 1. Trovate cose per cui essere grati

È facile concentrarsi su tutti gli aspetti negativi della nostra vita quando le cose sono difficili. Ma se facciamo un passo indietro e ci concentriamo su tutte le cose positive della nostra vita, questo può aiutarci a mettere le cose in prospettiva.

Pensate a tutte le persone che vi amano e vi sostengono, al tetto sopra la testa e alla salute.

Queste sono solo alcune delle tante cose che spesso diamo per scontate, ma per le quali dovremmo essere grati

### 2. Circondatevi di persone positive

Le persone con cui passiamo il tempo hanno una grande influenza sulla nostra visione della vita. Quindi, se volete rimanere positivi, circondatevi di persone positive, che vi sollevino quando siete giù e che festeggino con voi i vostri successi.

Queste persone vi aiuteranno a vedere il bicchiere mezzo pieno anche quando vi sembrerà vuoto

### 3. Praticate un'autocritica positiva

Spesso siamo i peggiori critici di noi stessi, quindi è importante praticare un discorso positivo su di sé, per ricordare a noi stessi che siamo capaci e abbastanza forti da superare qualsiasi sfida ci si presenti.

Ogni volta che un pensiero negativo entra nella vostra mente, contrastatelo con uno positivo. Ad esempio, se vi sentite giù perché non avete ottenuto la promozione che speravate, ricordate a voi stessi che ci sono altre opportunità là fuori e che avete abbastanza talento per ottenerle

### 4. Concentratevi sul momento presente

È facile soffermarsi sul passato o preoccuparsi del futuro quando le cose sono difficili, ma soffermarsi su ciò che avrebbe potuto essere o che potrebbe essere non fa che peggiorare le cose.

Invece di concentrarvi su ciò che è già accaduto o su ciò che potrebbe accadere, concentratevi sul momento presente, su ciò che potete fare adesso per migliorare le cose

## Conclusioni:

Essere positivi non è sempre facile, ma ne vale la pena.

Un atteggiamento positivo può aiutarci ad affrontare le sfide con determinazione e grinta e, in ultima analisi, può condurci a una vita più soddisfacente.

Quindi, la prossima volta che vi sentite giù di morale, provate una di queste tecniche per aiutarvi a ribaltare il cipiglio.

# Esprimere al meglio se stessi con il Personal Branding



La “**Prima Impressione**” conta moltissimo a livello interpersonale, ormai è risaputo. Alcuni studi in ambito psicologico hanno evidenziato che bastano pochi secondi per formare un'opinione su chi vediamo per la prima volta. Non esiste sempre una seconda opportunità di riscatto, ecco il motivo per cui è importante applicare al meglio le “**Tecniche di Personal Branding**”.

La percezione che gli altri hanno di noi dipende dal modo in cui ci vestiamo, dal tipo di automobile che guidiamo, dal modo in cui ci esprimiamo, dai luoghi che frequentiamo e dal ruolo professionale che ricopriamo.

***“Sviluppare il proprio Personal Brand con successo significa non solo comunicare in modo efficace ciò che riguarda le proprie competenze tecniche, ma anche lavorare sulla propria immagine affinché risulti fin da subito positiva, sviluppando una Brand Identity molto forte.”***

È necessario capire e studiare i meccanismi che portano il brand di un determinato prodotto a conquistare la mente delle persone, per agire allo stesso modo su se stessi.

Non sai come fare? Ho pensato a te anche in questa occasione e per cominciare alla grande ti vorrei proporre alcune linee guida, le cosiddette “3 C” del Personal Branding.

1. **Consistenza:** devi ripetere più volte uno stesso concetto e fare in modo che si fissi nella mente delle persone, come una sorta di slogan pubblicitario.
2. **Chiarezza:** devi comunicare in modo semplice e diretto “chi sei”, “che cosa fai” e “perché lo fai”.
3. **Costanza:** se vuoi essere riconosciuto e ricordato devi rispettare il fattore tempo e lavorare ogni giorno su te stesso. Come dico sempre nei miei corsi, non si possono ottenere risultati importanti nell'immediato.

## Cerchiamo ora di dare la giusta definizione di Personal Branding

Avrete ovviamente già sentito parlare di “personal branding”, ma cosa significa veramente?

In parole povere, il personal branding è il processo di creazione e promozione di un'immagine o di un'identità unica per se stessi.

Ciò può avvenire attraverso il vostro aspetto personale, la vostra presenza online o il modo in cui interagite con gli altri.

Creando con cura il vostro marchio personale, potete differenziarvi dagli altri nel vostro settore e lasciare un'impressione duratura.

### Ma dove nasce il termine “personal branding”?

Si ritiene che il concetto di personal branding sia nato con gli allevatori di bestiame all'inizio del 1800.

Per identificare le loro mucche, gli allevatori bruciavano le loro iniziali sulla pelle degli animali con un ferro caldo. Questa pratica si è presto evoluta in marchi più elaborati e facilmente riconoscibili.

Con il diffondersi di questa nuova tecnica di marketing, anche altre aziende cominciarono ad adottarla.

Che siate imprenditori, persone in cerca di lavoro o studenti, il personal branding può darvi un vantaggio significativo.

Come si fa a creare un marchio personale?

Innanzitutto, dovete identificare i vostri punti di forza. Cosa vi rende diversi da tutti gli altri nel vostro settore? Una volta identificati i vostri punti di forza, dovete trovare il modo di promuoverli.

Ciò può avvenire attraverso il vostro aspetto personale, la vostra presenza online o il modo in cui interagite con gli altri.



Creando con cura il vostro marchio personale, potrete

fare un'impressione duratura e aprirvi nuove opportunità di successo.

## Branding e Minacce del Web

A questo punto potrebbe sorgere una domanda spontanea: dobbiamo costruire un'immagine finta per promuoverci? Assolutamente no!

Quando il tuo personal brand sarà facilmente riconoscibile dovrai interagire con le persone offrendo loro contenuti e servizi di qualità, che rispecchino veramente le tue caratteristiche.

***Il Personal Branding riguarda lo sviluppo delle proprie competenze professionali, della propria immagine e della propria personalità.***

Mentire non serve a nulla, mi sembra chiaro. La prima volta magari potreste passare inosservati, la seconda, invece, verreste smascherati senza pietà.

Nell'epoca in cui viviamo, dominata dal Web 2.0, le conseguenze tendono ad amplificarsi ulteriormente.

Per quale ragione?

Una persona qualunque, ad esempio, potrebbe entrare in qualsiasi blog, forum o Social Media e parlare male di voi, descrivendovi come truffatori.

Ecco, quindi, che i pareri negativi potrebbero espandersi nella rete ad una velocità incontrollabile, senza possibilità di rimedio da parte vostra.

Se per creare una buona strategia di Personal Branding serve molto tempo, figuriamoci quali sforzi comporterebbe ricostruire tutto da zero con precedenti giudizi negativi.

I casi in cui si perde il controllo della propria immagine, in seguito al passaparola, sono parecchi.

Per rendere il tutto ancora più chiaro vorrei raccontarti un curioso aneddoto. Magari ti sembrerà eccessivo, ma rende sicuramente l'idea:

Angela “Angie” Varona, una ragazzina statunitense di appena 14 anni, è stata per qualche mese l'adolescente più cercata su Google.

L'account di un sito a cui era iscritta è stato violato da un hacker e molte delle sue foto – che la ritraevano in pose piccanti – sono state pubblicate senza autorizzazione in Internet.

Di lì a poco è diventata una sorta di sex symbol e le sue immagini hanno dato vita a fotomontaggi di ogni genere piuttosto imbarazzanti.

La ragazza, per tutelarsi, ha chiesto la rimozione di molti profili Facebook falsi, ma ancora oggi, digitando il suo nome sui motori di ricerca, compaiono milioni di risultati.

Angela ha dovuto cambiare scuola, a causa delle reazioni negative dei compagni di classe.

Questa storia le è costata molto cara in termini di reputazione, che ne dici?

Quando decidi di esporti in rete, fai molta attenzione, i pericoli sono sempre dietro l'angolo e il Personal Branding può essere usato anche in modo nocivo.

## Branding = Emozione

Il branding, come parte integrante del marketing, mira a conquistare un determinato target di potenziali clienti. C'è chi promuove se stesso per ottenere maggiore visibilità e chi, invece, per vendere un determinato prodotto o servizio.

Qualsiasi sia l'obiettivo finale, dobbiamo tenere conto di un aspetto spesso sottovalutato, ma che risulta di fondamentale importanza:  
la **Componente Emozionale**.

Solitamente siamo abituati a misurare le nostre competenze sulla base di criteri logici, oggettivi e funzionali, non considerando la parte più istintiva di noi che genera reazioni negli altri.

Sono tanti gli esempi di brand che riescono a conquistare nuovi clienti facendo leva sull'irrazionalità e sulle emozioni.

### **Vogliamo parlare di Apple?**

Proprio il mese scorso Tim Cook è salito sul palco con il nuovo iPhone 14, preannunciandone il grande successo.

Molte persone – che possiedono già il modello precedente – correranno ad acquistarlo, facendo ore e ore di coda davanti ai negozi. Pur consapevoli di non averne bisogno, giustificheranno il loro acquisto con frasi del tipo: “È più veloce dell’altro”, “Ha una fotocamera più potente”, “È disponibile in nuovi colori”.

Queste, ovviamente, sono motivazioni piuttosto fragili e sterili.

La realtà è ben diversa: Apple è riuscita a fidelizzare i propri clienti grazie ad efficaci strategie di comunicazione basate sulle emozioni.

***Se esprimerai al meglio te stesso, in modo personale, riuscirai più facilmente a far breccia nel cuore di chi ti segue. Ecco perché anche in questo caso l'empatia, che viene definita come la capacità di entrare in sintonia con gli altri è fondamentale.***

Le persone ti scelgono soprattutto perché si sentono a loro agio con te, perché ti associamo a un sentimento positivo.

Puoi sfruttare questo meccanismo mentale e costruire nuove relazioni concentrandoti sulle doti e sulle caratteristiche che ti differenziano dai tuoi colleghi concorrenti.

Ad oggi, nel contesto fortemente competitivo e dinamico del Web, non basta “essere bravi”, non basta “saper fare”, non basta “conoscere”, ma è importante anche comunicare in modo efficace la proprie caratteristiche, sia professionali che personali.

Una giusta strategia di Personal Branding ti aiuterà a fare la differenza e ad allargare la tua rete di conoscenze.

Con un po' di ambizione e tanta costanza, i risultati prima o poi arriveranno, ne sono certo.

# Personal Branding: questione di Personalità e Specializzazione



I cambiamenti politici, economici, sociali e culturali hanno radicalmente rivoluzionato il panorama lavorativo negli ultimi anni e imparare a lavorare sul proprio Personal Branding è indispensabile.

L'attuale quadro generale è davvero diverso rispetto al passato:

- Le aziende si trovano a lavorare su mercati globali, dominati da una spietata ed elevata concorrenza.
- Le figure professionali hanno conosciuto un'evoluzione verso una maggiore flessibilità, innovazione e specificità delle competenze.

- La selezione del personale aziendale non avviene più solo a livello interno, ma anche attraverso i numerosi strumenti offerti dal Web (es. Linkedin, Infojobs).
- È necessario fare networking, ampliando attivamente la propria rete di contatti sia online che offline, se non si vuole restare nell'anonimato.
- Bisogna comunicare in modo efficace, essere creativi, sviluppare una buona dose di autostima e assertività, mettere in risalto le proprie doti e peculiarità. Insomma, bisogna promuovere se stessi al meglio.

Molte persone, purtroppo, restano tuttora legate ai vecchi sistemi di reclutamento, sbagliando completamente strategia di **Personal Branding**.

**Falsa illusione n.1:** “Le aziende saranno sicuramente interessate al mio profilo professionale, non mi manca proprio nulla.”

**Realtà n.1:** Nessuno sa della tua esistenza.

**Falsa illusione n.2:** “Nessuno ha un curriculum completo quanto il mio. Sono laureato con il massimo dei voti in una delle migliori università italiane, ho un'esperienza ormai decennale nel ruolo di Sales Manager e parlo fluentemente tre lingue.”

**Realtà n.2:** Esistono migliaia di professionisti con le tue stesse conoscenze, competenze ed esperienze.

**Falsa illusione n.3:** “Ciò che so fare conta molto più della mia visibilità.”

**Realtà n.3:** Le competenze costituiscono un requisito fondamentale, ma non sono sufficienti. La visibilità è altrettanto importante.

Entrare nel mercato del lavoro senza studiare la [giuste tecniche](#) per rendersi facilmente identificabili oggi è particolarmente rischioso.

Puntare sul fatto che prima o poi le vostre competenze verranno notate o aspettare che le aziende riconoscano il vostro valore è come giocare al lotto e sperare di vincere al primo tentativo.

Un po' difficile, non vi pare?

La visibilità serve per attirare l'attenzione dei recruiter, le competenze servono per mantenere il proprio posto di lavoro. La visibilità serve per attirare potenziali clienti, le competenze per conquistarli e fidelizzarli.

Visibilità e competenze devono andare di pari passo nel “sistema lavoro” odierno.

## Il Fattore “Personalità”

Gli aspetti che vi differenzieranno dagli altri non devono per forza riguardare qualcosa a livello operativo o tecnico, ma magari anche la vostra interiorità.

La personalità, in fondo, è il motivo per cui un brand esiste ed è forte.

La vostra figura professionale risulterà più entusiasmante e coinvolgente se parlerete di voi, del vostro vissuto e di ciò che vi rende davvero speciali all'interno della società.

Tutti noi ricordiamo con piacere le belle storie, soprattutto quelle che riguardano la nascita di un'impresa o di un nuovo e curioso prodotto.

## Ecco 3 punti su cui è possibile fare leva in termini di Personal Branding:

### 1. La storia professionale

Cioè le vostre esperienze precedenti nei vari settori, i periodi universitari trascorsi all'estero, le vostre certificazioni, il percorso che vi ha portato a ricoprire un determinato ruolo

in azienda.

### 2. Lo stile di vita

Cioè le vostre passioni, il modo in cui vi vestite, cosa fate nel tempo libero.

### 3. Il sistema di valori

Cioè le vostre idee e i vostri principi in ambito professionale, le vostre vision e mission. Credete nell'uguaglianza sociale e nelle pari opportunità o nel rispetto ferreo delle regole e nella leadership? Ognuno di noi ha una propria etica, un disegno chiaro circa l'avvenire.

La strategia vincente, dunque, è quella di sviscerare le proprie caratteristiche personali con enfasi, fantasia e trasporto emotivo.

## Il Fattore “Specializzazione”

Il mondo conta milioni di brand, pronti a combattere per primeggiare nell'ambito in cui operano.

Possiamo definire un brand come l'insieme dei pensieri e delle percezioni che i consumatori hanno rispetto a determinati prodotti/servizi o attività commerciali.

Creare un brand significa definire con cura un'immagine, costruire relazioni solide con gli interlocutori di riferimento, dar vita a simboli memorabili e raccontare storie in cui la gente si possa riconoscere giorno dopo giorno.

***Il Personal Branding, quindi, è una forma di comunicazione attraverso la quale si definiscono i propri punti di forza, ciò che contraddistingue ognuno di noi dagli altri, grazie a un'identità del tutto originale.***

###p

Se il vostro obiettivo è quello trasmettere un reale valore di esclusività alle persone o alle aziende con cui siete in contatto, dovete imparare a fare **la differenza**, evitando di confondervi con la massa.

La chiave per il successo è **distinguersi dalla concorrenza** puntando su un elemento che sia prima di tutto particolare.

- Avete partecipato a qualche evento straordinario?
- Avete un talento nascosto?
- Praticate uno sport insolito? Beh, allora è il caso di farlo presente!

In un contesto dove la parola d'ordine è “espandersi”, è consigliabile muoversi in senso opposto, restringendo il proprio focus su quello che si è più bravi a fare.

Si tratta di un processo di semplificazione in linea con il funzionamento della nostra mente: se associamo un marchio a tanti tipi di prodotti tendiamo a fare confusione, se lo associamo a un'unica categoria merceologica tutto risulta più riconoscibile e impattante.

Bene, voi dovrete sfruttare un meccanismo simile, perché anche il vostro posizionamento non deve essere generico e approssimativo.

La **specializzazione** vi offrirà diversi vantaggi:

1. Lavorerete con maggior efficienza su progetti di una determinata area, maturando competenze dettagliate in un campo specifico.
2. Verrete ricordati più facilmente e associati a una determinata esigenza di mercato.
3. Più vi focalizzerete su una determinata area, più verrete considerati come esperti dalle aziende e dai vostri interlocutori.
4. Se credete nella specializzazione che avete scelto, trasmetterete in modo spontaneo passione e positività, elementi ormai dimenticati nel mondo del lavoro.
5. Potrete ottimizzare le vostre azioni di “marketing & comunicazione” risparmiando tempo e denaro.
6. Sarà più semplice comunicare ciò che sapete realmente fare.

È praticamente impossibile piacere a tutti, per questo vi suggerisco di rivolgere la vostra attenzione a un target di riferimento circoscritto.

## Conclusioni

Che cosa sai fare? Come lo sai fare? Quali benefici puoi portare a un'azienda? Perché dovrebbe sceglierti?

Creare una Brand Identity forte significa non solo mettere in luce in modo efficace le proprie conoscenze e competenze tecniche, ma anche lavorare sulla propria immagine affinché risulti fin da subito positiva e interessante agli occhi degli altri.

*Promuovere se stessi è questione di personalità e specializzazione.*

*Promuovere se stessi è fare della visibilità il proprio cavallo di battaglia.*

Tutto questo è Personal Branding.

# Come Promuovere se stessi con il Personal Branding



Promuovere se stessi (Personal Branding) non è qualcosa che si può improvvisare

Ci sono troppe variabili ma soprattutto c'è in gioco una posta troppo alta:

## LA TUA BRAND REPUTATION!

Quando ero agli inizi della mia carriera e ancora non avevo ben chiare le tecniche e le potenzialità di una buona strategia di **Personal Branding**, ero convinto che per avere successo bastasse semplicemente fare bene il proprio lavoro.

Indubbiamente questo è fondamentale ma non è sufficiente, perchè l'immagine che dai di te stesso è il tuo biglietto da visita e la devi curare con attenzione in ogni minimo particolare.

Ecco perché **non è solo un'opportunità, ma anche una sfida**, che se accolta e combattuta con successo può portarti a ottenere quell'avanzamento di carriera che tanto desideri o pensi di meritare, oppure un aumento di stipendio o maggior considerazione da parte di colleghi e amici influenti.

**Qualsiasi obiettivo tu deciderai di scegliere il personal branding può aiutarti a raggiungerlo.**

## Personal Branding: origine e significato

Su questo argomento ho già scritto parecchio in questa guida, forse hai anche acquistato alcuni dei miei ebook e videocorsi, ma lasciami sintetizzare velocemente a cosa si riferisce questo termine.

***Personal Branding è la capacità di promuovere se stessi, piacere di più ed essere percepiti positivamente da una determinata target audience. Il fine lo decidi tu. Puoi decidere di vendere dei prodotti, dei servizi o semplicemente essere considerato il punto di riferimento per un determinato argomento.***

Il personal branding è il processo di definizione e promozione delle proprie competenze, esperienze e valori unici per distinguersi e avere successo nel mercato del lavoro.

Il concetto è nato nel mondo degli affari, ma da allora è diventato sempre più popolare tra gli individui che cercano di aumentare la propria visibilità e di fare carriera.

Il personal branding consiste nell'identificare ciò che vi distingue dagli altri, nel creare un messaggio chiaro su di voi e nel promuoverlo attivamente attraverso vari canali, come un sito web professionale o le piattaforme dei social media.

Definendo e promuovendo il vostro marchio personale, siete in grado di attrarre opportunità, ottenere riconoscimenti e modellare la percezione che gli altri hanno di voi. Il personal branding può contribuire a dare un vantaggio competitivo nel mercato del lavoro di oggi, dove distinguersi è la chiave del successo.

Tuttavia, è importante ricordare che il personal branding deve essere un riflesso autentico di ciò che siete come professionisti: non cercate di essere qualcuno che non siete.

La costruzione di un marchio personale forte richiede consapevolezza di sé e un impegno costante, ma in ultima analisi può essere la base per il successo a lungo termine della vostra carriera.

Come avrai avuto modo di capire, nello sviluppo del tuo personal brand assumono importanza le tue capacità di **leadership**, di **relazioni** con l'esterno, le tue **competenze tecniche**, le tue **capacità di vendita**, le tue capacità di **comunicazione**, **influenza** e **persuasione**.

**Insomma si tratta di una sacco di lavoro che come ti ho anticipato non puoi improvvisare.**

### Soldi, carriera, autostima: individua il tuo obiettivo

Soldi, carriera, desiderio di sentirti più importante, di essere amato o cos'altro ti spinge a investire il tuo tempo e le tue energie nello sviluppo del tuo personal brand?

***Individuare il tuo obiettivo è la prima decisione seria che devi intraprendere. Solo definendo il tuo obiettivo puoi pensare alla strategia per raggiungerlo, e quindi a quali strumenti utilizzare.***

Ti faccio un esempio che spero possa chiarire eventuali dubbi.

Se ti piacciono mare o piscina, probabilmente avrai praticato nuoto. Uno sport bellissimo, completo e decisamente economico. Ti serve solo il costume da bagno e l'accappatoio.

Se invece vuoi fare attività subacquea ti servirà qualcosa di diverso:

- Muta
- Bombole
- Maschera
- Snorkel
- Pinne
- Erogatore
- Torcia
- Fucile
- Coltello
- Altro

Tutte cose che puoi noleggiare, chiaro, ma in ogni caso sei consapevole che ti serve un'attrezzatura particolare e questo non è per tutti.

Per questo motivo devi prima decidere il tuo obiettivo, perché non solo gli **strumenti che utilizzerai per promuoverti** ma anche il tuo **posizionamento sul mercato**, dipendono da esso.

## Legge della simpatia di Cialdini

Chiarita la prima importante lezione, parliamo del **professor Cialdini**.

Robert Cialdini non ha certo bisogno di presentazioni essendo uno tra i massimi esperti nel campo della **psicologia della persuasione** al mondo e il suo libro "*Le armi della persuasione*" è un assoluto best seller.

Tra l'altro recentemente ho avuto il piacere di conoscerlo dal vivo, partecipando al suo seminario tenutosi in Italia e organizzato da Hi Performance.

Perché ti introduco Robert Cialdini?

Nel suo libro “*Le armi della persuasione*”, che ti invito a leggere, Cialdini individua **6 modelli di persuasione** e uno tra questi è appunto la **simpatia**.

**RICORDA SEMPRE** che la simpatia può fare la differenza tra te e un altro che ha il tuo stesso prodotto, vende lo stesso servizio o cerca di influenzare la stessa persona.

**La simpatia è un vero e proprio asset.** Se sei in bolletta, disoccupato, senza risorse patrimoniali, ma sei simpatico, hai la possibilità di ottenere tutto il resto. Con un po' di fortuna e le giuste occasioni, potrai incontrare le persone giuste e guadagnarti una possibilità di riscatto.

Se hai talento ma non sei né ricco né simpatico probabilmente non morirai di fame, ma per te sarà tutto molto più difficile rispetto al tuo “alter ego” simpatico.

## Creare rapporto di fiducia con i tuoi “acquirenti”

Veniamo adesso ad un argomento molto caro anche alle tecniche di vendita. **Creare Rapport.**

Se deciderai di **investire su te stesso/a** facendo personal brand, come ti ho già anticipato dovrai indiscutibilmente migliorare le tue capacità relazionali.

Ciò significa non solo essere capace di gestire **personalità complesse**, importanti e a volte difficili, bensì anche interessarti sinceramente a loro come insegna Dale Carnegie nel suo libro “Come trattare gli altri e farseli amici” (un super best seller anch’esso da leggere, studiare e mettere in pratica).

**Il rapport**, ovvero il **rapporto di fiducia con le persone che ti seguono** e a cui vuoi farti percepire come **leader**, è essenziale per prosperare sia come venditore (di prodotti o servizi) sia che tu voglia avanzare di carriera all’interno dell’azienda.

## È giunto adesso il momento di promuoversi

È arrivato il momento di scegliere il tuo canale di **lead generation**. Ovvero di capire chi sarà la tua audience – il tuo pubblico per dirla all’italiana – e dove farti conoscere.

Se hai individuato il tuo obiettivo come ti ho insegnato prima è arrivato il momento di **iniziare a promuoversi**.

Facciamo 2 esempi:

1. Nel primo esempio pensiamo a una persona che lo utilizza per promuoversi nel campo dell'internet marketing.
2. Nel secondo esempio pensiamo a una persona che vuole migliorare la percezione che gli altri hanno di lui/lei in azienda.

### Diventare guru dell'internet marketing

Se mi dicessi: "Voglio diventare un guru dell'internet marketing in Italia"

Ti risponderei: "Stai attento! Fai riferimento a una categoria troppo ampia. Devi restringerla!"

Di cosa vuoi occuparti? Di motori di ricerca? Di social media? Di sistemi di lead generation? Di personal brand? Di Web Design?"

Tutte queste categorie hanno già un leader con degli utenti al seguito e sono percepiti da essi come il GURU assoluto del settore.

QUINDI: Prima di buttarti nel dichiarare guerra al leader della categoria cerca di capire se hai i mezzi per sostenere e **VINCERE** le tue battaglie!

Se invece, analizzando il mercato ti accorgi che non esiste un leader oppure non è sufficientemente forte da essere percepito come IL LEADER oppure, ancora, hai sufficienti risorse per poter spiazzare l'attuale leader, **INIZIA A PROMUOVERTI.**

Per farlo puoi usare delle campagne pubblicitarie online, frequentare forum e blog cercando di diventare popolare risolvendo i problemi degli altri utenti, stringere relazioni con altri utenti interessati a diventare Leader su nicchie complementari alla tua.

### Migliorare l'opinione che gli altri hanno di te

###pdell'autostima, della leadership e del management.

Diciamo che se il tuo scopo è quello di metterti in buona luce nell'azienda per cui lavori **il consiglio che ti do è quello di cercare di risolvere i problemi dei tuoi colleghi**, nel limite del possibile, **essere una persona pro-attiva** il che significa che non devi aspettare che i problemi vengano individuati da altri ma li devi scoprire tu, **pensare a possibili soluzioni e proporle**.

Ed ancora essere forte nelle relazioni. **Anche qui la simpatia è un arma vincente**.

## Conclusioni

Ti lascio a riflettere su questi argomenti e con una massima di P.T.

Barnum:

***“Senza un adeguata promozione qualcosa di terribile accade...Nulla!”***

Questo per dire che se vuoi davvero che funzioni non puoi pretendere di ottenere risultati senza impegnarti.

Anche in questo caso, come sono solito dire a tutti i miei corsi, ci vuole una buona dose di M.I.C.!

***E tu pensi di saperti promuovere al meglio o devi lavorare ancora parecchio sulla tua strategia? Raccontami le tue impressioni nei commenti qui in basso!***

Qualunque sia il tuo atteggiamento verso le sfide della vita, saper relazionarsi e comunicare nel modo migliore è un aspetto molto importante.

# Personal Branding: promuovere se stessi nel terzo Millennio



## Il Personal Branding nel Terzo Millennio

Nel Terzo Millennio, il personal branding è più importante che mai. Con miliardi di persone connesse attraverso i social media, non è mai stato così facile promuovere se stessi e costruire un marchio personale forte. Se stai cercando di fare carriera, di attirare nuovi clienti o semplicemente di entrare in contatto con persone che la pensano come te, il personal branding può aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi.

Per iniziare, bisogna definire il proprio pubblico e creare un messaggio che risuoni con esso. Quindi, utilizza i social media e altre piattaforme online per condividere il tuo messaggio con il mondo. Assicurati di essere coerente sia nelle parole che nelle azioni, perché questo ti aiuterà a costruire fiducia e credibilità con il tuo pubblico.

Infine, non avere paura di sperimentare e rischiare: dopo tutto, è così che si costruiscono i migliori marchi!

Nell'attuale panorama lavorativo, sempre in continuo movimento, è facile ritrovarsi disorientati, percepire i propri obiettivi come irraggiungibili o non conoscere i mezzi necessari per raggiungerli.

Anche in questo spazio approfondiremo il tema del Personal Branding, e in particolare di come questo modello di comunicazione può essere utile a tutti coloro che desiderano promuoversi e trovare reali possibilità di business.

Navigando un po' in rete, avrai sicuramente notato quanti personal trainer, coach, medici e professionisti di ogni settore utilizzano la propria immagine come se fosse un brand. Purtroppo, alcuni di loro non sanno come valorizzare al meglio se stessi e non ottengono risultati degni di nota, poiché commettono errori banali o semplicemente non si affidano a manager capaci di guidarli correttamente.

Ma se utilizzato in modo adeguato, il Personal Branding (definito anche marketing di stessi) rappresenta ad oggi una grande opportunità per imprenditori, liberi professionisti e venditori.

## L'IMPORTANZA DEL BRAND POSITIONING

Prima di affrontare temi come strategie di marketing e sistemi di promozione dobbiamo necessariamente parlare di Brand Positioning. In un mercato dove il prodotto/servizio che stai vendendo è lo stesso identico proposto dal tuo vicino di casa, riuscirlo a piazzare dipende da variabili come il prezzo, il rapporto con il cliente e il servizio a valore aggiunto che riuscirai ad offrire.

Le cose cambiano se tu sei l'unico rivenditore di un bene prezioso che non esiste o tende a scarseggiare. Pensa a cosa succederebbe se tu fossi uno dei pochi commercianti a vendere acqua in un luogo dove questa è limitata. (Non stiamo ancora parlando di brand positioning.)

La scelta del tipo di business e della

merce che offri deve tenere conto di una efficace strategia di posizionamento. Posizionarsi in mercati di nicchia è di per sé una buona idea, sempre se non si fa l'errore di scegliere aree merceologiche che non hanno abbastanza volumi di richiesta.

Quando ti scontri con mercati in cui sono presenti più fornitori che offrono il tuo stesso prodotto/servizio, allora può risultare vincente avere un marchio conosciuto, essere percepito come il leader di settore e avere beni ambiti: qui entra in gioco il Brand Positioning.

Esso si riferisce alla “marca del prodotto” e alla sua desiderabilità nella mente del consumatore. Se ti dico “pile” pensi a Duracel, se ti dico “pannolini” pensi a Lines o Pampers, se ti dico “hamburger” ti verrà da pensare a McDonald's oppure a Burger King. E così via. Questo è il risultato di un'attenta strategia di Brand Positioning.

## PROMUOVERE SE STESSI IN MODO PROFESSIONALE

Se decidi di mettere in atto una strategia di personal branding, e in particolare di promuoverti usando la rete, devi tenere presente che Internet è un amplificatore di notizie. Qualsiasi cosa tu faccia, sia nel bene che nel male, verrà amplificata.

Devi stare molto attento a come ti promuovi, a cosa scrivi, a come parli e a come comunichi. In questo sistema complesso **devi sempre in grado veicolare un'immagine professionale positiva.**

Promuovere se stessi non è un'azione che può essere improvvisata, e se tenterai di farlo, potresti rischiare di metterti in ridicolo. Il personal branding è un'attività che richiede molte risorse, tra le quali una buona dose di autostima, buone doti relazionali e fiducia in se stessi.

Per prima cosa, cerca di capire che come tutti i business anche questo richiede un investimento che dipenderà dal tuo obiettivo. Vuoi essere conosciuto a livello locale, nazionale, o mondiale?

Più esteso è il tuo target, più la tua comunicazione dovrà essere professionale e in linea con la tua immagine.

## PROMUOVERE SE STESSI ATTRAVERSO IL WEB

Internet, e nello specifico i nuovi media, possono aiutarti molto in questo.

Gli strumenti più diffusi per promuovere se stessi e più in generale per il marketing sono:

1. **Linkedin**
2. **Facebook Ads**
3. **Google Ads**

Parliamo brevemente di Google Ads e Facebook Ads. Entrambi sono sistemi che ti permettono di creare delle campagne pubblicitarie investendo anche piccole somme di denaro. Nel complesso funzionano nello stesso modo.

L'inserzionista, cioè colui che investe nella pubblicità, decide quanto è disposto a spendere ogni volta che un utente clicca la sua pubblicità. L'advertiser, cioè colui che mette a disposizione lo strumento, in questo caso Google oppure Facebook, pubblica l'inserzione e permette agli utenti di vederla.

La cosa interessante di questo modello è che si paga solamente quando l'utente clicca e non tutte le volte che l'annuncio viene visualizzato.

Trattandosi di sistemi abbastanza economici, si prestano un po' a tutti, anche a piccoli privati che magari intendono promuovere per la prima volta i propri prodotti online.

Per concludere, ti lascio riflettere su questi argomenti con una citazione di P.T. Barnum:

**“Senza un adeguata promozione qualcosa di terribile accade: nulla!”**

# Personal Branding è sinonimo di Networking online



Oltre a promuovere al meglio se stessi, uno degli aspetti fondamentali del Personal Branding è il **Social Networking**, cioè l'arte di costruire una rete sociale intorno a sé.

Come un venditore è profondamente connesso alla propria “rete clienti”, anche un professionista che decide di essere presente online non può fare a meno di stringere relazioni con i propri colleghi di settore.

Indipendentemente dal ruolo che ricoprite e dai punti di forza che volete veicolare, dovete sempre curare nel dettaglio

o il vostro network.

Create una base di contatti partendo dalle persone che conoscete: ex compagni di università, ex datori di lavoro, amici e familiari: saranno i primi ad aiutarvi e a proporvi nuove opportunità di business, ne sono certo.

La rete sociale che si crea attraverso il processo di networking viene definita **capitale sociale**, ossia un **pubblico in ascolto** sul quale poter contare per realizzare i propri obiettivi di marketing.

Se la chiave del successo di ogni attività risiede nel passaparola, allora la vostra rete di contatti è lo strumento di comunicazione più potente e straordinario che avete a disposizione, siete d'accordo?

È molto più semplice concludere una trattativa commerciale e dar vita a una *partnership* con chi già conosciamo da tempo, che non con persone mai viste o mai sentite nominare. Chi si ricorda di voi e vi ritiene competenti in una determinata disciplina, sarà disposto a raccomandarvi a qualcun altro, mettendo in gioco la propria reputazione come atto di fiducia incondizionata.

Ecco perché è così importante saper comunicare efficacemente: se il vostro brand è profondamente radicato nella mente delle persone con le quali avete costruito un rapporto di fiducia, saranno loro stesse a garantire per voi.

Ma quali elementi non devono assolutamente mancare in una buona **Strategia di Networking**?

1. **Socializzazione:** la priorità non deve essere “ottenere favori”, ma fare una buona impressione entrando in contatto con nuove persone.
2. **Pazienza:** qualsiasi rapporto richiede *tempo* e *costanza*. Dovete concedere lo spazio necessario a ogni relazione, poiché non tutte si evolvono positivamente alla stessa velocità.
3. **Fiducia in se stessi:** se dimostrate fiducia nelle vostre capacità, sarà molto più semplice avvicinare nuove persone e iniziare nuove conversazioni.
4. **Curiosità:** il “desiderio di sapere” costituisce un elemento fondamentale a livello relazionale, perché vi permetterà di essere percepiti come persone affascinanti e interessate alle novità.
5. **Strongman:** mantenete sempre la concentrazione sui vostri interlocutori se volete creare un feeling. Oltre ai nomi dovrete ricordare i dettagli delle conversazioni.
6. **Utilità:** solo offrendo discussioni stimolanti e piacevoli verrete ricordati e ricontattati dai vostri interlocutori.
7. **Affinità:** per ottenere la fiducia dei vostri contatti dovrete trovare *argomenti comuni*, in grado di stimolare il loro interesse.
8. **Complimenti:** non risparmiate gli elogi nei confronti dei vostri contatti quando sono sinceri e meritati. Grazie a questi piccoli gesti farete capire loro quanto li apprezzate realmente.

## Networking Online con LinkedIn

Volete farvi conoscere e mettere in risalto le vostre competenze online?

Beh, **LinkedIn** è lo strumento più adatto a voi allora!

Si tratta di una piattaforma digitale dedicata al business. Oggi conta quasi 900 milioni di utenti in totale, di cui quasi 17 milioni solo in Italia, aggiudicandosi il titolo di “rete professionale più grande al mondo”, come recita la pagina di presentazione del sito.

La filosofia alla base del servizio è molto intuitiva e diretta: le relazioni che instauriamo con gli altri rappresentano le fondamenta del Networking e quindi contano parecchio.

### 1° STEP: ISCRIVERSI E REALIZZARE IL PROFILO

L'iscrizione al servizio di base è completamente gratuita e semplice.

Dovete inserire i vostri dati personali e rispondere ad alcune domande sulla vostra posizione lavorativa.

Il profilo di LinkedIn è molto simile a un *curriculum vitae* in formato digitale.

È molto importante scrivere in modo preciso e corretto tutte le informazioni che vi riguardano dal punto di vista professionale, poiché grazie ad esse verrete rintracciati da chi effettuerà ricerche interne.

Dovrete inserire i vostri dati e comunicare al meglio le vostre capacità, ponendo particolare attenzione alla scelta delle parole: utilizzando le **giuste keyword** avrete maggiore probabilità di essere trovati sia dagli utenti che dai motori di ricerca.

Il primo campo strategico da compilare è il cosiddetto **Sommario Professionale**, evidenziato in rosso nell'immagine sottostante. Qui descriverete in modo schematico ed efficace “chi siete” e “che cosa fate”, ai fini di colpire fin da subito l'attenzione degli utenti che visiteranno il vostro profilo.

Segue un secondo campo strategico, rappresentato dal **Riepilogo**. In questo campo dovete scrivere una vostra **biografia professionale**, cioè un resoconto del vostro percorso lavorativo in forma saggistica, preferibilmente in prima o in terza persona singolare.

Nella redazione della vostra presentazione potete ricorrere allo **Storytelling** una tecnica che usa i principi della retorica e narratologia per creare racconti originali e impattanti.

Inoltre, è possibile utilizzare questo spazio per inserire immagini, video, link o presentazioni in PowerPoint. Largo spazio alla fantasia e alla professionalità, ovviamente!

Ecco un esempio:

E per quanto riguarda la scelta della **foto del profilo**? Partendo dal presupposto che LinkedIn è un Social Network di taglio business, ogni elemento inserito deve essere in linea con la sua filosofia.

Pertanto, ecco 7 tipi di foto da **evitare assolutamente**:

1. Autoscatti davanti allo specchio del bagno, perché non siete il Justin Bieber della situazione;
2. Immagini modificate con filtri dallo strano effetto cromatico, perché non siete di certo Van Gogh;
3. Immagini sgranate, perché darete un'idea di trascuratezza e superficialità;
4. Foto dell'intera figura, perché non siete sul red carpet del Festival di Venezia;
5. Foto di vecchia data, perché non siete Dorian Gray e il tempo passa per tutti;
6. Foto di serate in discoteca, perché di cognome non fate Hilton e nessuno vi ha lasciato un'eredità;
7. Foto ricordo delle vacanze estive, perché non siete in ferie e dovete pensare al lavoro.

Sono stato sufficientemente chiaro?

**La foto di LinkedIn fa parte del vostro biglietto da visita, quindi deve trasmettere affidabilità, credibilità e professionalità.**

Caricate una foto recente in alta definizione che vi rappresenti al meglio.

Scegliete il formato “primo piano” o al massimo “mezzo busto” su sfondo neutro, che vi ritragga in abiti adeguati al vostro settore di appartenenza. Infine, sorridete sempre cordialmente.

Nelle sezioni successive troverete altri campi da compilare:

1. **Esperienza**, dove andrete ad inserire il ruolo ricoperto, il periodo di lavoro, il nome dell'azienda e le attività svolte.
2. **Formazione**, dove inserirete i vostri titoli di studio.
3. **Competenze**, dove inserirete le vostre abilità in ambito lavorativo.

Per completare il profilo è fondamentale anche avere delle “**raccomandazioni**” o “**conferme di competenze**” da parte dei propri contatti, da intendere come una forma di sostegno e garanzia della vostra reputazione in rete.

Vedete quante persone hanno confermato le mie skills professionali?

Ecco uno dei motivi per cui il Networking Online è il miglior alleato di ogni strategia di Personal Branding che si rispetti.

## 2° STEP: COSTRUIRE UNA RETE DI CONTATTI

Molti utenti di LinkedIn cercano di ampliare la loro rete sociale accettando qualsiasi richiesta di collegamento, senza nessuna relazione di fondo.

Ma nel momento in cui ci si connette a persone di cui non si sa nulla, gran parte del significato di “network” viene meno. O sbaglio?

Quando vi troverete nella condizione di scegliere i vostri collegamenti di riferimento, ponetevi sempre queste domande:

*“Posso garantire per loro in base al rapporto di fiducia instaurato?”*

*“Posso consigliarli ai miei amici come esperti di settore?”*

*“Conosco effettivamente le loro capacità?”*

In sintesi, bisogna **creare la propria rete di contatti in modo intelligente**, evitando di inviare e accettare richieste a caso.

Iniziate a creare il vostro network partendo dai colleghi, dagli amici e dai familiari.

Se un contatto che volete aggiungere alla vostra rete non è ancora registrato al servizio, potete sempre invitarlo ad iscriversi.

### 3° STEP: COME UTILIZZARE LINKEDIN

Dopo aver creato il vostro profilo LinkedIn e cominciato a costruire la vostra rete di contatti, siete arrivati finalmente allo step finale. Dunque, come può essere sfruttato al meglio questo Social Network? Che cosa potete fare ora?

Ecco un elenco di possibili attività:

- A. Condividere i vostri progetti e le vostre attività online**
- B. Condividere i vostri nuovi Blog Post**
- C. Condividere news del vostro settore quotidianamente**
- D. Pubblicare i vostri articoli su Pulse, la piattaforma di blogging interna a LinkedIn.**
- E. Raccomandare i vostri contatti**
- F. Seguire i membri più influenti del Network, i cosiddetti INFLUENCER.**
- G. Creare il profilo della vostra azienda**
- H. Commentare le attività dei vostri contatti per approfondire le conoscenze**

# Personal Brand: 4 Consigli per Brillare in ogni Occasione

Ne parlano in tanti, ma in pochi casi viene fatto in maniera efficace.

Il personal brand è il modo in cui un professionista, di qualsivoglia settore, può promuoversi, rendendo chiaro quali siano i suoi valori e le sue capacità. È una parte molto importante per avere successo nel proprio panorama professionale, ma affinché ciò accada bisogna avere ben definito il proprio posizionamento commerciale.

Partiamo prima dalla definizione corretta di Personal Brand

## Personal Brand: cos'è e cosa significa realmente

Il Personal Brand è un'identità unica che si crea per se stessi.

Rappresenta chi siete, cosa rappresentate e come volete essere percepiti dagli altri.

Il vostro marchio personale deve basarsi sui vostri punti di forza, valori e passioni. Deve essere autentico e unico per voi. È importante ricordare che il vostro Personal Brand (o marchio personale) non riguarda ciò che pensate che gli altri vogliano vedere o sentire.

Si tratta di essere fedeli a se stessi e di comunicare il proprio messaggio unico.

L'origine del termine “personal brand” (detto anche self branding o self-branding) non è chiara, ma si pensa che sia stato usato per la prima volta nel mondo degli affari. Da allora è diventato sempre più popolare tra gli individui che vogliono distinguersi dalla massa e costruirsi una solida reputazione personale.

Che siate imprenditori, persone in cerca di lavoro o semplicemente persone che vogliono fare una buona impressione, sviluppare un marchio personale può essere vantaggioso.

Può aiutarvi a raggiungere i vostri obiettivi, a entrare in contatto con persone che la pensano come voi e a costruirvi una reputazione positiva. Se fatto correttamente, il vostro personal brand può essere una risorsa inestimabile.

## Cos'è un Brand applicato a se stessi?

Un marchio applicato a se stessi è un'identità che si crea per se stessi.

Cerchiamo quindi di capire meglio cosa significa brand.

Può essere il modo in cui ci si veste, ci si porta, si dice e si fa. È ciò che vi rende diversi e riconoscibili dagli altri.

La costruzione di un marchio personale può essere utile in molti aspetti della vita.

Può rendere più facile per le persone sapere cosa aspettarsi da voi, può rendervi più commerciabili e attraenti per i datori di lavoro e può aiutarvi a distinguervi in un mercato competitivo.

Se state pensando di creare un marchio personale, ci sono alcune cose che dovete tenere a mente. Innanzitutto, siate consapevoli dei vostri punti di forza e di ciò che vi rende unici. In secondo luogo, siate coerenti nel modo in cui vi presentate su tutte le piattaforme (online e offline).

In terzo luogo, assicuratevi che il vostro marchio personale sia in linea con i vostri obiettivi professionali. Seguendo questi consigli, potrete creare un marchio personale forte e di successo.

Cosa significa quindi nella pratica “fare personal branding”? E quali sono i trucchi per farlo al meglio?

Ecco 4 consigli per la tua strategia 2023!

## 1 – Scopri cosa ti rende unico e diverso dalla concorrenza

Un professionista per avere successo deve sapersi distinguere dai suoi competitor e offrire ai propri

clienti qualcosa di unico: il proprio valore. In quali settori lavori maggiormente?

Come hai fatto a ottenere determinati risultati? Dove hai avuto un impatto maggiore?

Esegui una rapida analisi del tuo percorso professionale e riuscirai ad individuare i tuoi punti di forza, quelli che ti possono rendere migliore dei competitors agli occhi del pubblico.

Per far ciò potresti aver bisogno di sapere anche chi sono i tuoi clienti ideali (i tuoi buyer persona), perché in genere scelgono te, quali sono (a loro avviso) i tuoi plus e le cose su cui, al contrario, potresti ancora migliorare.

La tua esperienza, unita a quella vissuta dai tuoi clienti dovrebbe aiutarti a delineare la tua **Unique Value Proposition**... ovvero ciò che ti rende unico per lavorare sul tuo Personal Brand.

Fatto ciò sarà più facile individuare i tuoi obiettivi e in che modo raggiungerli.

## 2 – Comunica in modo univoco sui canali giusti

Una volta capito “chi sei” e a chi ti rivolgi, non ti resta che capire in che modo comunicare il tuo valore. Prendi di nuovo in esame i tuoi clienti ideali. Navigano spesso sul web? Frequentano i social? Se sì, quali? Rispondendo a tutte queste domande sarai in grado di **individuare i canali di comunicazione migliori** per far conoscere il tuo brand... sia online che offline!

Per ogni canale che utilizzerai, dovrai plasmare la tua comunicazione in modo da adattarla ai contesti diversi, ma mantenendo lo stesso messaggio di base.

Una comunicazione allineata, è fondamentale per rendere più chiara e credibile la tua professionalità: non puoi sapere a priori attraverso quali canali un tuo potenziale cliente o partner si approccerà con il tuo marchio. Per questo è importante essere allineati su tutti i canali.

### 3 – Mettici la faccia

Affinché le persone imparino a conoscere in maniera approfondita il tuo marchio e a comprendere il tuo valore unico, è importante che sappiano direttamente da te di che cosa si tratta.

Raccontare esperienze, disavventure e casi studio (ad esempio attraverso un blog) è un'ottima strategia affinché ciò accada.

L'esperienza maturata in anni di sforzi deve essere il tuo biglietto da visita, metterci direttamente la faccia è una buona scelta per trasmettere al tuo pubblico fiducia e autorevolezza.

## 4 – Coltiva il tuo network

All'inizio il tuo marchio è noto solamente alle persone con cui interagisci in maniera diretta. Affinché si propaghi anche in maniera "indiretta", è importante coltivare il proprio network di conoscenze, partecipando o collaborando a eventi o appuntamenti o ad altre iniziative (online e offline) che possano essere attinenti alla tua attività o agli interessi del tuo pubblico.

Potresti ad esempio partecipare a fiere di settore, essere presente ad eventi locali, tenere conferenze... Tutto ciò ti aiuterà ad avvicinarti alla tua community.

Bene!

Siamo giunti alla fine di questo viaggio nel Personal Branding.

Ora però viene la parte più importante

Sta a te mettere in pratica quotidianamente tutti i suggerimenti, le tecniche e le strategie di cui ho parlato in queste "guide nella guida"

Buon Personal Branding

# Alessandro Ferrari

**Author: Alessandro Ferrari** Autore, Imprenditore e Formatore esperto in Comunicazione, Tecniche di Vendita e Inbound Marketing.



<https://www.afcformazione.it/>

