

自我管理

好的個人品牌，更勝好履歷

獵頭的日常 Lynn Lin

數位版文章 | 2018/6/27

瀏覽人數：21173



一旦自然地建立了良好的個人品牌，反而不需要將自己推向市場，市場會被吸引而來。

隨著Facebook社群等非傳統招募方式更加盛行，我們都將進入不須履歷，即能求職的時代。但有許多求職者，仍停留在履歷思維：認為只要用心維護履歷，就能展現自己的價值，吸引雇主或獵頭。

現在的求職趨勢，其實更回歸到個人本身，每人的專業人脈網絡，即成一個生態圈，而許多工作機會都是透過這個生態圈中的口碑、人脈網絡，互相介紹媒合。因此，平時如何在自己的人脈網絡中，甚至在所處業界中，建立起個人品牌，提高自身專業的能見度，對求職與職涯就更加重要。也就是說，擁有好的個人品牌，價值可能勝過擁有好的履歷。

所以，與其在需要時思考如何撰寫亮麗的履歷，不如在入社會的第一天，就開始構思自己想在漫漫職涯中呈現什麼樣的個人品牌？

自我釐清，找到自己的品牌定位

要打造個人品牌，首要之務即是找到自己的「定位」。這邊分享兩個問題，可以幫助我們釐清自己的特長，聯想未來的發展方向：

1. 自己現在是什麼樣的角色？
2. 在他人眼中的自己，又是什麼樣的角色？

評估自我時，務必分成「從自己眼中」與「從他人眼中」兩個角度來檢視。畢竟，我們的個人特長，如果無法取得別人的認可，或無法替他人創造價值，也無用武之地。

舉例來說，工程師自我介紹，可能只從自己的角度，介紹自己的角色是「工程師」，沒有多加說

明個人特質風格或所擅長之事。但從雇主的角度來看，同樣是工程師，做同樣的事務，也會因個人的經驗、成長背景、語言文化，展現出不同的長處。如果換個角度，像是從價值核心來定義自己為「專門降低風險的警訊者」，就讓人能更容易了解自己能提供的專業協助。一旦能夠如此清晰定位，不論將來頭銜角色會如何變動，也更能跳脫框架來累積實質成就，不斷強化品牌形象。譬如，如果未來有人希望能找到優化現有系統的預測能力，或許就容易就能聯想到他，進而主動聯繫取得合作機會。

這樣的**個人品牌定位**，就跳脫了單純的「工程師」職務，建構出更完整，且能夠連結市場的定位。經過持續努力，慢慢做出口碑，在職涯的第三、第六、第十年，專業價值就會累積至一定程度。為什麼有些專業人士，會吸引潛在雇主、獵頭主動聯繫？就是因為此人的個人品牌經營成功，他在人才市場，業界、雇主、或第三方招募的機構間，已建立了很強烈的個人印象。

要更進一步打造連結市場的定位，你可以自問：

- 1. 你喜歡自己那些特質？**你天生的人格特質中，有幾項是你特別喜歡的？甚至別人常稱讚你的？你可以如何將這些特質與工作結合，應用在工作中來更有熱情，也能發展出個人特色？
- 2. 你平時喜歡跟什麼樣的人共事？**具備什麼特質的對象，和你溝通無礙，合作愉快？有類似特徵的人，可能也會是與你相性良好的目標顧客或潛在顧客。
- 3. 別人跟你訴苦時，都說些什麼樣的煩惱？**別人與你訴苦，通常也意味著他們認為你可以提供建議，解決他們的困擾。這是個好機會，能觀察別人認為你擅長解決什麼問題，解決什麼痛點。
- 4. 你現有的技能是否能解決他們的煩惱？**當你有潛在顧客與需求通點，不妨客觀評估看看，現在的自己是否能幫助他們解決問題？如果還有欠缺，就要著重於填補技能的落差與經驗的縫隙。

經營個人品牌，避免這三個常見錯誤

確立了個人品牌的經營方向後，也可以避開一些常見錯誤，讓職涯發展更順遂：

認為「個人品牌」就等於「個人形象」。很多人誤以為個人品牌局限於衣著、談吐等較外在的風格經營，但個人品牌最重要的，其實是清楚知道：自己想要如何呈現自我？如何讓他人知道，自己可以提供什麼協助？

覺得別人都在做什麼。許多人認為，只要介紹了自己的職稱或負責的專案名稱，對方就能了解自己的工作內容為何、具備什麼樣的技能。但事實上，如前文所舉的工程師例子，我們在與他人溝通自己的個人品牌時，必須以對方容易理解、連結的方式，再深入說明自己的特色與價值。

以為只有想創業的人，才需要建立個人品牌。這個時代，專業人士不一定能夠永遠待在組織裡，有時必須直接與社會進行資源交換，因此，最好平時就做好累積。

建立個人品牌的危機意識，因為這將是幫助謀生的重要資產。即使計畫長期待在組織裡發展，我們也要持續思考如何維護、經營自己的個人品牌，這不僅是在組織內爭取資源、認同，甚至升遷的優勢之一，也是擴展自我能見度，來因應「專業也會失業」趨勢下的一把保護傘。

而隨著求職競爭愈來愈激烈，有些人或許覺得自己性格內向，誤認個人品牌是需要用力推銷，而感到壓力，但透過正確的思維方式來經營個人品牌，其實更可以無形、被動地推銷自己。也就是說，一旦自然地建立了良好的個人品牌，反而不需要將自己推向市場，市場會被吸引而來，我們也能從被揀選的角色，轉換為揀選機會的一方，拓展職涯的發展廣度。

更多作者 獵頭的日常 於《哈佛商業評論》發表的文章：

- 〈初來乍到，新進主管如何爭取資源？〉
 - 〈累積四大資本，無懼失業衝擊〉
 - 〈人生卡住了？也許你進入了「職涯高原期」〉
-
-



獵頭的日常 Lynn Lin

從事中高階獵頭與職涯引導。擅長與經驗於組織跨國獵才、招募品牌建立、新市場團隊打造與個人職涯挖掘；從交手全球上千求職者與客戶經驗，用淺白方式寫出給職場人聚焦的實用工具，提點有意識地工作與進行選擇。個人部落

格：<http://www.lynncareers.com/>；獵頭的日常：<https://www.facebook.com/lynncareers/>。

本篇文章主題 自我管理

⊕ 追蹤主題

更多關聯主題: 職涯規畫

延伸閱讀

