Növeld a vonzerődet az üzleti siker érdekében – tippek egy elismert üzletasszonytól

A Női Vállalkozói Klub legutóbbi rendezvényén Békési Brigitta, a Beautyrobic alapítója és a bestseller „WOW hatás” című könyv szerzője tartott előadást arról, hogyan építhetjük fel tudatosan karizmatikus jelenlétünket az üzleti életben.

Dunaújvárosi Kereskedelmi és Iparkamara

Az eseményt Palkovics Katalin, a klub egyik vezetője nyitotta meg, aki emlékeztetett minket arra, hogy az első benyomás a legmeghatározóbb. „A stílus maga az ember” – mondta, kiemelve, hogy az első percekben nem szavaink, hanem testbeszédünk és kisugárzásunk dönti el, mennyire bíznak meg bennünk mások. Ez különösen fontos akkor, ha vállalkozóként szeretnénk építeni bizalmat és hosszú távú kapcsolatokat.

Az előadó, Békési Brigitta kiemelte, hogy a vállalkozói siker egyik titka a vonzerő tudatos fejlesztése. Nem elég csak jól kinézni vagy ügyesen kommunikálni, fontos, hogy hitelesek legyünk, szeressük, amit csinálunk, és egyértelmű célok vezéreljenek minket. Ez az összhang teremti meg azt az energiát, amitől mások szívesen vesznek körül minket, és amitől inspirálni tudunk másokat is. Mélyebb betekintést adott abba, hogy a vonzerő és a hitelesség nem csupán felszínes megjelenés kérdése, hanem sokkal inkább belső tartalom és tudatosság eredménye.

Vállalkozás szeretete és a kitartás

Az előadó hangsúlyozta, hogy a vállalkozás szeretete és a kitartás kéz a kézben járnak. A sikerhez nem vezet rövid út: a felszín könnyűnek tűnhet, de mögötte rengeteg munka és folyamatos tanulás áll. Ha nem fejlődünk, visszafelé lépünk, és a célok nélkülözhetetlenek ahhoz, hogy a mindennapjainkban megmaradjon az a „csillogás a szemünkben”, amely másokat is vonz.

Fontos tanács volt a hatékonyság és fókuszálás szerepének felismerése. Brigitta eloszlatta a „minél többet dolgozom, annál sikeresebb vagyok” tévhitet, és inkább a koncentrált, rövid, fókuszált munkablokkokban való gondolkodást ajánlotta. Emellett azt is kiemelte, hogy nem kell mindent egyedül csinálni: tanuljuk meg a nemet mondás művészetét, és bízzunk meg másokat azokkal a feladatokkal, amelyek nem igénylik kizárólag a mi egyedi tudásunkat.

A kép illusztráció

Vonzerő és példamutatás

Az előadás egyik legmeghatóbb része az volt, amikor Békési Brigitta arról beszélt, hogy a valódi vonzerő nem csupán arról szól, mit mondunk magunkról, hanem arról, hogy mennyire tudunk másokat inspirálni, hogyan érzik magukat mások a társaságunkban. Egy mosoly, egy őszinte szó vagy egy példamutató döntés több lehet, mint bármilyen marketingeszköz – ez a maradandó nyom, amit mindannyian hagyhatunk a világban.

Vállalkozóként nemcsak az a cél, hogy profitot termeljünk, hanem hogy hitelesek legyünk, inspiráljunk és emeljünk fel másokat is. Brigitta szerint a karizma és a hitelesség a legmélyebb szinten összefonódik a belső tartalommal, a céltudatossággal és az önazonossággal – ez az, ami hosszú távon megkülönböztet és felemel minket a versenytársak közül.

Az előadás után egyértelművé vált: a vállalkozói vonzerő nem varázslat, hanem tudatos munka eredménye. Egyedi történetek, őszinte célok, kitartás és a környezetünkben élők felé mutatott törődés – ezek adják a siker igazi alapját. Aki ezt megérti, az nemcsak üzletileg lesz eredményes, hanem emberileg is gazdagodik.

Ez a gondolat a dunaújvárosi női vállalkozók számára is reményt és útmutatást jelenthet, hogy saját egyedi vonzerőnket tudatosan fejlesszük, és így építsük fel személyes márkánkat, amely hosszú távon megtart és megerősít minket.