

Podlediad brandio personol: Trawsgrifiad Pennod 1

Cerys (Cyflwynydd)

Helô a chroeso. Cerys ydw i.

Dros y ddwy bennod nesaf, byddwn ni'n siarad am frandio personol a sut mae'n gallu gwneud gwahaniaeth gwirioneddol pan rydych chi'n cymryd eich camau cyntaf i mewn i fyd gwaith. Mae'n bosib bod brandio personol yn ymddangos fel rhywbeth y mae angen i ddylanwadydd neu arweinwyr busnes yn unig feddwl amdano, ond mewn gwirionedd mae'n golygu dangos pwy ydych chi i bobl.

Yn y bennod hon, bydd myfyrwyr yn gosod eu cwestiynau ynghylch brandio personol i weithwyr proffesiynol ac arbenigwyr o fewn y diwydiant. Byddant yn rhannu cynghorion ymarferol a chynghor syml er mwyn eich helpu chi i feithrin hyder a chreu argraff positif. P'un a ydych chi'n gwneud cais am swyddi, rhwydweithio neu greu proffil ar-lein.

Yn gyntaf, beth am glywed gan Rhys Griffiths, Rheolwr Perthnasoedd gyda Fintech Wales. Mae'n mynd i egluro i ni beth yw brand personol a pham mae'n bwysig.

Rhys

Rhys Griffiths ydw i. Rydw i o Fintech Wales, lle rwy'n Rheolwr Perthnasoedd. Ond rydw i hefyd yn Bennaeth Sgiliau a Talent. Mae hynny'n golygu cysylltu'r sector FinTech yng Nghymru gyda'n darparwyr addysg megis Y Brifysgol Agored, gan eu helpu nhw i ddod o hyd i dalent o fewn eu sefydliadau, gan eu datblygu a'u cadw.

Iawn, beth am edrych ar y cwestiwn cyntaf.

Myfyriwr

Beth mae brandio personol yn ei olygu?

Rhys

Brandio personol, fe glywch chi lawer o bobl yn dweud, yw beth mae pobl yn ei ddweud amdano chi pan nad ydych chi yn yr ystafell. Dyma sut rydych chi'n llunio'r ffordd rydych chi'n ymddangos i bobl eraill. Dyma sut rydych chi'n deall eich hun ac yna'n cymryd y cyfle yna i drosglwyddo hynny i bobl eraill. Mae'n wirioneddol bwysig eich bod chi'n deall beth yw eich brandio personol oherwydd, chi sy'n berchen arno.

Mae o amdanoch chi'n gallu cyfathrebu beth yw eich arbenigedd, beth yw eich gwerthoedd chi. Ac wedyn, am wn i, sut rydych chi'n dangos hynny yn eich bywyd gwaith personol o ddydd i ddydd. Felly, mae'n bwysig iawn o safbwynt ei fod yn eich helpu i feithrin ymddiriedaeth ynoch chi fel person. Ac mae'n helpu pobl i ymddiried ynoch chi a'u bod yn deall pwy ydych chi. Mae'n gallu eich helpu i amlygu eich hun yn y dorf, yn arbennig felly yn y broses recriwtio, os ydych chi'n deall beth yw eich brandio personol. Ond mae hefyd yn eich gwneud chi'n weladwy i eraill hefyd. Felly rydych chi'n rhywun maen nhw am alinio gyda hwy, 'dach chi'n gwybod, rydych chi'n rhywun maen nhw, maen nhw'n ymddiried ynddo, rydych chi'n rhywun maen nhw eisiau yn gweithio iddyn nhw yn y sefydliad hwnnw oherwydd rydych chi'n mapio gyda'u gwerthoedd oherwydd eich bod yn deall beth yw rhai chi eich hun ar yr un pryd.

Felly, beth am edrych ar gwestiwn dau.

Myfyriwr:

Pa werthoedd a chryfderau sy'n eich gwneud chi'n unigryw?

Rhys

Felly, rwy'n meddwl ei bod hi'n wirioneddol bwysig, pan rydych chi'n edrych ar eich brand personol, eich bod yn adnabod, 'dach chi'n gwybod', beth sy'n eich gwneud chi'n unigryw. Ond hefyd, rwy'n meddwl ei bod hi hefyd yn bwysig deall i ble rydych chi am fynd, a gyda phwy rydych chi am fod, a be rydych chi am ei gyflawni. Felly, rhan fawr o hynny yw gwirioneddol ddeall beth yw, beth yw eich cryfderau, nid dim ond rhyw fath o ysgrifennu ychydig o'r rhai cyffredinol fel cyfathrebu a sgiliau a gwaith tîm, ac mae hynny'n iawn os ydyn nhw'n gryfderau sydd gennych chi.

Ond am wn i ei fod yn edrych ar, iawn, pan rydych chi'n dweud bod gennych chi sgiliau cyfathrebu da, beth mae hynny'n ei olygu go iawn? Sut beth yw hynny? Ai cyfathrebu ysgrifenedig yw hyn? Ai siarad? Ai cyflwyno, 'dach chi'n gwybod? Mae'n wirioneddol bwysig, ac mae gwirioneddol ddeall hynny a chael enghreifftiau o pryd a ble mae'r cryfderau hynny'n bod. Ac rwy'n meddwl os ydych chi'n gallu deall beth yw'r cryfderau hynny, mae hynny'n eich helpu chi i adeiladu'r brand personol yna hyd yn oed yn ymhellach.

Beth sy'n wirioneddol bwysig o ran hyn hefyd yw gwybod beth yw eich gwerthoedd, dach chi'n gwybod, beth ydych chi'n sefyll drosto? Oherwydd unwaith eto, rwy'n meddwl ei bod hi'n hawdd iawn gyda brandio personol i ryw fath o feddwl eich bod chi'n mynd i fod yn ddylanwadwr. Dyw e ddim am hynny, mae e am beth rydych chi am fod yn adnabyddus amdano. 'Dach chi'n gwybod, gall eich brand personol fod yn beth swnllyd.

Gall fod yn beth gwirioneddol dawel. A pheidiwch ag anghofio, mae beth mae pobl yn ei ddweud amdano chi pan nad ydych chi yn y stafell yn rhan fawr o'r brand personol hwnnw a'i gryfder. Felly, mae gwybod beth rydych chi'n ei gynrychioli a gwybod beth yw'r gwerthoedd hynny, yn wirioneddol bwysig. Ac unwaith eto, mae o, 'dach chi'n gwybod, bron fel cael, bron fel bod fel cwmni sydd efo datganiad cenhadaeth, rwy'n meddwl, oherwydd ei fod efallai yn ysgrifennu ychydig o'r gwerthoedd hynny sydd gennych chi, ond yna ffurfio rhyw fath o ddatganiad cenhadaeth i chi, a, 'dach chi'n gwybod, mae pawb yn siarad am yr araith gyflwyno yna, ond pan rydych chi'n cyfarfod rhywun am y tro cyntaf, 'dach chi'n gwybod beth ydych chi am ddweud?

Pan rydych chi'n mynd o amgylch yr ystafell mewn bwrdd crwn ac mae pawb yn eistedd yno'n cyflwyno eu hunain, sut allwch chi fod ychydig bach mwy - 'dach chi'n gwybod - rhoi rhyw ychydig bach yn ychwanegol o safbwynt beth rydych hi'n ei ddweud, yn hytrach na dim ond eich enw a'ch swydd ddisgrifiad, 'dach chi'n gwybod, fel, beth yw eich gwerth? Beth ydych chi'n sefyll drosto? Pam wyt ti yn yr ystafell yna? 'Dach chi'n gwybod, beth sy'n gwneud i chi deimlo'n fyw ar ddiwedd y dydd? Ac rwy'n meddwl, unwaith eto, bod gallu rhoi mynegiant i'r pethau hynny ac mae deall y pethau hynny'n ffordd arall o ddod â phobl tuag atoch chi. Felly, fe wnaethom ni siarad am ymddiriedaeth yn bod yn rhan o'r brand personol hwnnw a helpu pobl i feithrin ymddiriedaeth ynoch chi drwy gael brand personol cryf.

Ond hefyd mae'n eich helpu chi wedyn i sefyll allan fel rhywun sy'n dal y gwerthoedd hynny a gall pobl alinio gyda hynna, 'dach chi'n gwybod, byddwch yn dechrau dod â phobl atoch chi oherwydd eu bod nhw'n teimlo fel yna hefyd. A hefyd, os ydych chi'n edrych arni'r ffordd arall, pan mae pobl yn dechrau siarad am yr hyn maen nhw'n credu ynddo, eu gwerthoedd, eu cryfderau, gallwch gael eich tynnu at y bobl hynny.

Yn yr un modd, gallwch gael eich dieithrio oddi wrth y bobl hynny yn seiliedig ar eich cryfderau, gwerthoedd a barn eich hun ar bethau. Felly, rwy'n meddwl mai dyna sy'n ei wneud, 'dach chi'n gwybod, yn bwysig iawn. A beth yw'r math yna o rinweddau a chryfderau a gwirioneddol fynd i'r afael â'r rheiny. Mae'n hawdd iawn eistedd a dim ond rhestru. Ond rwy'n meddwl os ydych chi'n mynd i ychydig mwy o ddyfnder, cymryd yr amser yna, ond hefyd gwerthfawrogi bod eich cryfderau a'ch gwerthoedd fwy na thebyg yn mynd i addasu wrth i chi fynd yn hŷn, wrth i chi newid swyddi, wrth i chi ddechrau mynd yn fwy profiadol. Mae'n siŵr o fod yn ddefnyddiol, unwaith, neu ddwywaith y flwyddyn, i jest eistedd i lawr ac ailymweld â'r rheiny, ychwanegu atyn nhw, tynnu pethau i ffwrdd. 'A dweud y gwir, dydw i ddim wir yn meddwl yn y ffordd yna bellach.' Neu 'a dweud y gwir, rwy'n gwella'r hyn rydw i'n ei wybod, yn gwybod mwy amdano, mae gen i fwy o wybodaeth, mae gen i fwy o brofiad. Felly, mae fy ngwerthoedd yn newid o amgylch hynny.'

lawn. Dyma ni'n symud ymlaen i'r cwestiwn olaf.

Myfyriwr:

Sut ydych chi'n hyrwyddo eich hun heb wneud iddo deimlo fel pe baech chi'n dangos eich hun neu'n bod yn ben bach?

Rhys:

Sut ydw i'n hyrwyddo fy hun heb deimlo fy mod yn dangos fy hun? lawn, felly mae hwnna'n gwestiwn pwysig iawn oherwydd yr holl syniad am hyrwyddo yw dangos eich un, yw tynnu sylw at rywbeth, p'un a yw hynny'n gynnyrch, yn wasanaeth, yn gwmni, neu'n chi eich hun, mae'n rhan bwysig ohono. Ond rydw i hefyd yn meddwl ei fod yn bwysig iawn cydnabod nad yw eich brand personol o reidrwydd yn rhywbeth sy'n ormodol o swnllyd.

Dydych chi ddim yn edrych ar hyn o safbwynt, ac am wn i, ei ddrysu gyda bod yn ddylanwadwr, sydd am fod yn dangos eich hun a siarad am beth ydych chi'n ei wneud a gwneud yr holl bethau yna. Dyw eich brand personol ddim o reidrwydd yn golygu hynna. Gall fod yn rhan ohono, gall fod yn rhan o'r hyn rydych chi'n ei wneud. Gall fod yn ffordd i gael eich brand personol allan i bobl eraill, ond dyw e ddim o reidrwydd yn rhywbeth ble, 'dach chi'n gwybod, os ydych chi'n bryderus amdano, dydw i ddim y math yna o berson ac yn sicr dyw e ddim yn rhywbeth y dylech chi boeni amdano.

Felly yn gyntaf oll, dyw hyn ddim am ddod yn ddylanwadwr. Mae am ddeall beth yw eich cryfderau. Mae am ddeall beth yw eich gwerthoedd ac mae o, am wn i, am eich agweddau, eich ymddygiadau pan rydych chi gyda phobl, pan rydych chi yn y gweithle yna, a sut rydych chi'n alinio eich hun gyda'r hyn sydd o ddiddordeb i chi a beth, 'dach chi'n gwybod, beth ydych chi'n feddwl sy'n mynd i fod yn rhywbeth rydych chi angen ei arddel, o safbwynt personol.

Felly, rwy'n meddwl ei fod yn bwysig iawn eich bod chi'n dangos brwdfrydedd tuag at yr hyn rydych chi'n ei wneud, 'dach chi'n gwybod, neu fel arall, beth yw'r pwynt? Byddwch yn frwdfrydig, 'dach chi'n gwybod, hyd yn oed os ydych chi'n ofnadwy o wael yn ei wneud, byddwch yn frwd. Ac rydw i'n meddwl bod hynna'n bwysig. Mae pobl yn hoffi pobl sy'n meddwl yn feirniadol, sy'n chwilfrydig. Ac os ydych chi'n frwdfrydig, rydych chi yn bob un o'r pethau hynny. Felly, 'dach chi'n gwybod, mae'n bwysig bod gennych chi'r math yna o frwdfrydedd ynghylch pethau.

Ac rydw i'n meddwl, 'dach chi'n gwybod, nad oes angen i hynny fod yn rhywbeth swnllyd eithriadol. Does dim ond rhaid iddo fod yn rhan ohono. Felly, unwaith eto, mae e am adeiladu'r ymddiriedaeth yna, bod yn weledol, bod yn rhywun mae pawb yn gallu dibynnu arno, efallai, a gallai hynna fod yn rhan o'ch gwerth. Rydw i'n meddwl, hefyd,

pan mae'n dod i'ch brandio personol, yn ei hanfod, rydych chi'n edrych am eich gofod chi, 'dach chi'n gwybod, ble mae o, ble rydych chi eisiau bod?

Felly, 'dach chi'n gwybod, fel rydych chi'n datblygu'r brand personol yna, ble allai hynny fod yn rhan ohono? Pa sector allai fod yn rhan ohono, 'dach chi'n gwybod? Ydi gwerthoedd y sector honno, ydi gwerthoedd y cwmni hwnnw wedi alinio gyda sut rydych chi'n teimlo? 'Dach chi'n gwybod? Ac os ydyn nhw - gwyh - mae hynna'n mynd i'ch helpu chi i ddatblygu, 'dach chi'n gwybod, 'dach chi'n mynd i fod yn frwd ynghylch yr hyn rydych chi'n ei wneud. Os nad ydyn nhw, iawn - ydych chi angen eu haddasu? Ydych chi'n aros, 'dach chi'n gwybod, a sut fyddwch chi'n dal i allu cyfleu'r gwerthoedd yna yn y math arbennig yna o sefydliad? Dyna pam mae'n bwysig cymryd sylw o'r cryfderau yna sut all eich cryfderau drosglwyddo i wahanol feysydd. Felly, dwi'n meddwl bod hynna'n wirioneddol bwysig. Ac rwy'n meddwl bod defnyddio platfformau fel LinkedIn, yn ffordd dda iawn o adeiladu'r brand personol yna.

Felly, gallai hynny yn syml iawn fod yn gweld eraill sy'n alinio gyda sut rydych chi, 'dach chi'n gwybod, beth yw eich canfyddiad chi ohonyn nhw. Rydw i'n meddwl hefyd, mai dyma lle gallech chi fod yn postio pethau am sut rydych chi'n meddwl, 'dach chi'n gwybod, be ydych chi'n feddwl am bwnc penodol, a bod hynny'n dod yn rhan o pwys ydych chi hefyd. Felly, rydw i'n meddwl bod hwnna'n blatfform diddorol i'w wneud arno, ond hefyd gofalu, cyn gynted ag y mae'n mynd ar y cyfryngau cymdeithasol, ei fod yn dod yn rhan ohonoch chi.

Felly, os ydych chi'n mynd i bostio rhywbeth ac nad ydi o, o reidrwydd, wedi'i alinio gyda'ch gwerthoedd hi, neu, sut rydych chi'n meddwl mae pobl yn mynd i fod yn meddwl, a dweud y gwir, dyna sut mae'r person yna'n meddwl. Felly, mae e yna. Felly jest cofiwch am hynny. Ac os ydych chi'n mynd i'w wneud e, dwi'n meddwl, os nad ydych chi'n mynd i fod yn dangos eich hun. Y syniad yma yw helpu pobl i ddeall pwys ydych chi. Ac os ydych chi'n gallu mynegi hynny, yna mae'n ei wneud yn haws i bobl ymwneud gyda chi, yn arbennig felly yn y gweithle, yn arbennig pan rydych chi'n cael eich swydd gyntaf, 'dach chi'n gwybod, mae pobl yn mynd i ofyn i chi, pam wyt ti eisiau gweithio yma? 'Dach chi'n gwybod, ac os ydych chi'n deall eich hun a'ch gwerthoedd, 'dach chi'n gwybod, rydych chi wir wedi meddwl am y brandio personol yna ohonoch chi eich hun sy'n ei gwneud hi'n haws i chi ymgysylltu gyda'r sefydliad yna, gyda'r bobl, gyda'r pethau maen nhw'n eu gwneud. Ac o ran pam mae gennych chi ddiddordeb i weithio yna. Felly, rydw i'n meddwl ei fod e'n fater o wahaniaethu rhyngoch chi eich hun a bod brandio personol yn rhywbeth mae dylanwadwr yn ei wneud. Mae e, ond dyw e ddim o reidrwydd yr hyn ddylech chi fod yn ei wneud yn eich brand personol, ond yn sicr gall chwarae rhan ynddo.

Cerys

Roedd hwnna'n gyngor defnyddiol iawn gan Rhys yn y fan yna. Gobeithio eich bod yn dechrau gweld nad ydi brandio personol am ddangos eich hun neu gymryd arnoch i fod yn rhywun dydych chi ddim. Mae e mewn gwirionedd am helpu pobl i ddeall pwy ydych chi a beth allwch chi ddod i'r bwrdd. Wedi dweud hynna, gallai rhoi eich hun allan yna godi ofn arnoch chi, ac a bod yn onest, yn codi embaras arnoch chi ychydig, yn arbennig pan rydych chi newydd ddechrau arni.

Drwy lwc, mae help wrth law gan rywun sy'n arbenigwr yn y maes yma. Mae Luke Rees yn siaradwr sy'n ysbrydoli, a gobeithio ei fod yn mynd i roi cynghorion ymarferol ar gredu ynoch chi eich hun, hyder a chreu argraff gyntaf dda.

Luke

Helô, fy enw i yw Luke Rees ac rwy'n siaradwr sy'n ysbrydoli sydd wedi ennill nifer o wobrau, ac yn sylfaenydd balch Luke Rees Inspires. Mae'n bleser gen i ddod â'r sgwrs yma ynghylch pwysigrwydd hunan-gred a hyder. Y rheswm pam rwy'n meddwl ei fod mor bwysig yw oherwydd ei fod yn rhywbeth rydw i wastad wedi ei anhawster gydag e, sef hyder a hunan-gred. Ro'n i wastad yn un o'r bobl hynny oedd yn edrych tuag at eraill wrth ofyn y cwestiwn 'beth pe bai' i mi fy hun?

Beth pe bawn i'n hyderus? Beth pe bawn i'n credu ynof fi fy hun? A ro'n i wastad wedi tyfu i fyny gyda'r gred yma nad o'n i byth yn ddigon da, neu na allwn i fyth wneud y pethau roedd fy nghyfoedion i yn ei wneud. Ac mae hynna oherwydd i mi dreulio'r rhan fwyaf o fy magwraeth a fy ngyrfa broffesiynol gynnar ddim yn credu ynof fi fy hun. Gadawais yr ysgol gyda 4 TGAU yn unig. Fe wnes i gael amser caled gyda fy heriau iechyd meddwl fy hun o fewn fy ngyrfa, ac o fewn addysg, yna arbennig felly yn tyfu i fyny yn dioddef gyda gorbryder ac iselder, ac mi wnaeth hynny arwain at ddiffyg hunan-gred mawr, dim hyder o gwbl ac o'm safbwynt i, o fewn hynny, wnaeth e ddim arwain at gael llawer o botensial yn fy ngyrfa. Felly, fe wnes i stryglo fy ffordd drwy addysg.

A dyna mae'n debyg yw'r rheswm na wnes i wneud mor dda â hynny yn yr ysgol. Ond i mi, ro'n i wastad yn aros i rywun gredu ynof fi. Ro'n i wastad yn aros am i rywun ddweud wrthyf fi y gallwn i wneud rhywbeth, neu fy mod i'n ddigon da, neu fod y pethau yma'n bosib. Ac roedd yna un adeg yn fy mywyd wnaeth newid fy safbwynt yn llwyr - sef - rwy' wastad wedi credu'n gryf eich bod chi ond un penderfyniad i ffwrdd o fywyd hollol wahanol. Sef fy mod i wastad yn aros i rywun gredu ynof fi, rhywun i ddweud wrthyf fi fy mod i'n ddigon da; roedd cael rhywun yn dweud wrthyf fi nad o'n i'n gallu gwneud y pethau yma oherwydd bod fy magwraeth yn llawn pobl oedd yn fy nhynnu i lawr.

Pobl yn dweud wrthyf i na faswn i'n mynd i unrhyw le yn fy mywyd, na fyddwn i byth yn cyflawni unrhyw beth. Rydw i'n meddwl mai dyna un o'r pethau rydw i wedi'i weld anoddaf, yn tyfu lan mewn ardal ddifreintiedig yn ne Cymru, yw nad oedd neb byth wir

yn credu yn y gymuned a'r bobl o'n cwmpas. Felly, ro'n i angen gwneud penderfyniad. Penderfyniad a fyddai, flynyddoedd yn ddiweddarach yn newid fy mywyd yn llwyr.

A'r penderfyniad yna yn syml oedd dechrau credu ynof fi fy hun, a rhoi'r gorau i aros i rywun arall gredu ynof fi, a sylweddol os oedd unrhyw beth yn mynd i newid, bod yn rhaid i mi fod y grym a'r catalydd yna y tu ôl i'r penderfyniad yna. A phan wnes i'r penderfyniad yna i ddechrau credu ynof fi fy hun, ro'n i'n meddwl y byddai'r byd yn newid dros nos.

Ond wnaeth e ddim. Ac rwy'n meddwl bod hynna'n rhywbeth rydym ni'n aml yn cael anhawster gydag e, gyda'r cysyniad o newid, sef pan rydyn ni'n penderfynu gwneud rhywbeth am y tro cyntaf, ein bod ni'n disgwyl iddo fynd yn dda, ac os nad ydi e, rydyn ni'n ei alw'n fethiant, neu dydw i ddim yn ddigon da, neu rydyn ni'n casglu tystiolaeth o 'ddywedais i nad o'n i'n ddigon da'. 'Ddywedais i nad oedd hynna'n mynd i weithio'. Ac fe wnaeth y safbwynt negyddol yna ar fethiant arwain at wneud i mi fod ofn rhoi cynnig ar bethau, ac fe wnaeth hynny wedyn effeithio ar fy niffyg hyder, gan atgyfnerthu'r hunan-gred nad oedd wir yn bodoli ynof fi. A'r hyn ro'n i'n arfer gwneud dipyn ohono'n tyfu i fyny oedd fy mod i wastad yn edrych ar eraill, a ro'n i wastad yn edrych ar eraill ac yn gofyn i mi fy hun, pam ba alla' i fod yn fwy hyderus.

Beth fyddwn i wir yn ei wneud pe bai gen i'r hyder? Beth fyddai hyder yn ei roi i mi nad oes gen i mohono nawr? A phan ro'n i'n dechrau ail-becynnu beth mae hyder yn wirioneddol feddwl, a beth mae'n ei olygu i mi, a'i ailddiffinio, fe ddysgais i wers bwysig, un rwy'n meddwl sydd mor bwysig i bawb ei ddysgu heddiw. A hynna yn syml iawn yw'r diffiniad o hyder.

Nawr, nid teimlad yw hyder. Mae hyder yn sgîl. Ac, er mwyn datblygu hyder a datblygu hunan-gred a cheisio datblygu'r sgîl yna, mae'r cyfan yn dechrau yn y lle hwnnw o fod yn fodlon rhoi cynnig arni. Felly, i mi, dyna beth yw hyder. Y parodwydd i roi cynnig arni. Fe wnes i ailddarganfod fy hun yn y coleg oherwydd ro'n i'n astudio cwrs ro'n i'n frwd iawn amdano. Ro'n i'n gwneud rhywbeth ro'n i'n wirioneddol ei fwynhau. Ro'n i'n parhau i fod heb brofiad o lawer iawn o ddysgu. Ond roedd hynna'n bwysig iawn i mi fynd drwyddo, oherwydd ro'n i wedi dechrau ailddiffinio methiant fel dysgu. Felly, yn hytrach na fy mod i'n dweud y gallwn i fod yn methu dosbarth, neu fod wedi methu cwrs neu fethu arholiad neu beth bynnag oedd yr her, fe benderfynais i edrych ar y pethau positif a phenderfynu ail-fframio'r profiad hwnnw fel tystiolaeth y gallwn ni ddysgu oddi wrtho.

Beth ydi'r un peth rydw i'n gallu ei gymryd o hyn? Ac roedd edrych ar y dysgu hwnnw drwy bob cyfle yn fy nghyflwyno i - yn fy ngalluog i yn y pen draw i ddatblygu'r hyder wnes i ennill unwaith. Ac fe wnaeth hynny helpu wrth i mi drosglwyddo i'r brifysgol, fe wnes i lwyddo i gael y profiad anhygoel yna oherwydd fy ngallu i roi cynnig ar bethau. Ac a bod yn onest, pan wnes i drosglwyddo, hyd yn oed oddi allan i'r brifysgol a dechrau fy

musnes fy hun, yr hyder a'r parodrwydd yna i roi cynnig arni sydd wedi dod â fi i ble rydw i heddiw.

Un o'r cwestiynau mae pobl wastad yn gofyn i mi pan rwy'n cynnal y digwyddiadau yma, ac rwy'n siarad ar y llwyfan o flaen miloedd o bobl, cannoedd o bobl, beth bynnag yw maint yr ystafell. Un o'r cwestiynau mae pobl wastad yn gofyn i mi yw: 'Hoffwn i pe bai gen i'r hyder,' 'hoffwn i pe bawn i mor hyderus â chi i gamu ar y llwyfan a rhannu eich stori'.

Ond y realiti yw, yr hyn nad ydi pobl yn ei weld ydi'r wyth mlynedd o ymarfer rydw i wedi bod yn ei ddarparu, ac rydw i wedi bod yn troi i fyny ac yn fodlon rhoi cynnig arni. Rydyn ni'n aml yn barnu pobl yn seiliedig ar y deilliannau ac yn seiliedig ar yr hyn rydym ni'n ei weld, ond yr hyn nad ydym ni'n ei weld ydi'r blynyddoedd o waith a'r gallu diflino yna i roi cynnig ar bethau, waeth beth fo'r profiad neu'r disgwyliad sydd gennym ni.

Rwy'n meddwl mai un peth wnes i gael anhawster mawr ag e pan wnes i adael y brifysgol oedd y broses yma o ble ydw i'n dechrau? Sut ydw i'n cymryd y dysgu yma rydw i wedi'i gael dros y tair blynedd diwethaf ac yna ymgeisio am swydd? Pan mae gennych chi'r holl bobl yma'n ymgeisio am yr un swyddi, a'r cyfleoedd cyfyngedig sydd allan yna. Byddai'r llais yn fy mhen yn aml yn dweud wrthyf fy hun, dwyt ti byth yn mynd i gael swydd pan mae'r holl bobl yma'n ymgeisio gyda'r holl bwysau yma i gael y swydd a dechau eich gyrfa.

A beth ddigwyddodd pan brofais i hynny, y teimlad hynny o fod wedi fy llorio'n llwyr? Wnes i ddim rhoi cynnig arni. Wnes i ddim cymryd y risg. Wnes i ddim trio fy ngorau. A doeddwn i wir ddim yn credu ynof fi fy hun. Yn y bôn fe wnaeth hyn fy arwain i at yr hyn rydw i'n ei ddisgrifio fel yr 'A'au' sef 'avoiding' - nawr, dyw osgoi'r ymdrech yna neu gymryd y risg yna ddim yn golygu eich bod chi'n ddiog. Mae'n golygu bod eich meddwl yn dweud wrthyf chi eich bod yn gallu gwneud rhywbeth, sydd o bosib ychydig bach yn arswydus, sydd erioed wedi cael ei wneud o'r blaen ac mae'n eich paratoi i'ch cadw chi'n ddiogel.

Felly, i ni, mae e sut rydyn ni wedyn yn cydnabod ac yn derbyn y meddwl yna, yr ymateb emosiynol yna sydd gennym ni? A sut ydym ni wedyn yn datblygu'r hyder yna, y parodrwydd i roi cynnig ar bethau? Oherwydd, fel hyn mae hi, wnes i dreulio blynyddoedd yn aros am y teimlad yna o deimlo'n barod, teimlo fy mod wedi paratoi, teimlo mai dyma yw'r amser cywir, nawr yw'r adeg berffaith. A'r broblem oedd, fe dreuliais i flynyddoedd yn aros am yr amser perffaith yna. A'r realiti oedd, nad ydi'r amser perffaith yna'n bodoli ac na fydd e byth yn dod. A'r rheswm dros hynny yw, oherwydd, fel yr eglurais i, yw bod ein hymennydd wedi'u creu yn y fath fodd ag i amddiffyn ein hunain rhag bygythion, rhag risgiau rhag y pethau nad ydym ni erioed wedi'i wneud o'r blaen. Ac os ydym ni'n parhau i aros am yr amser perffaith yna, y cyfle

perffaith, yna fe fyddwn ni'n methu'r holl gyfleoedd yma i gasglu tystiolaeth, i ddangos ein parodrwydd i drio.

Ac i mi, dyna sy'n greiddiol i ddatblygu hyder. Y parodrwydd yna i drio a dysgu a rhoi cynnig ar bethau. Ac o ran yr amser perffaith yna, sut, os nad ydi e'n bodoli, sut ydym ni'n dechrau arni? Oherwydd dyna'r rhan wnaeth fy llorio i a'r rhan sydd wedi fy nal i yn ôl am gymaint o flynyddoedd. I mi, rydw i wedi adeiladu fframwaith TRY.

Felly, dyw TRY ddim jest yn dweud ein bod ni'n gwneud hynny, mae'n rhywbeth y gallwn ni fynd ati i ymarfer - y pecyn cymorth. A dyma rywbeth sydd wedi fy helpu i bob diwrnod o fy mywyd. Felly, i mi, mae TRY yn golygu tri pheth. Sef bod T yn cynrychioli Meddyliwch am y pethau bach (Think small). Felly, pan rydych chi'n meddwl pa gamau allai eu cymryd i ddatblygu hyder?

Peidiwch â meddwl am y cam mawr, arswydus yna sy'n eich llorio ac rydych chi wedi bod yn ei osgoi am wythnosau neu fisoedd. Meddyliwch am y pethau bach. Beth yw'r cam lleiaf y gallwch chi ei gymryd heddiw tuag at gymryd y cam yna? Gallai hynny hyd yn oed fod yn lawr lwytho'r cais. Gallai hyd yn oed fod yn edrych ar gyrsiau posib, rhoi eich llaw i fyny mewn gwrs. Gall fod yn unrhywbeth ond meddyliwch am y cam lleiaf y gallwch ei gymryd.

Oherwydd yr hyn sy'n digwydd pan rydych chi wedyn yn ymrwymo i gymryd y cam lleiaf yna, rydych chi'n cael effaith plasebo, ac rydych chi'n cael yr endorffinau positif o ganlyniad i hynny. Rydych chi wedi cymryd gweithredu ychydig, ac rydych chi un cam, yn nes nag oeddech chi ar ddechrau'r diwrnod. Mae hynna'n bwysig iawn.

Yr ail beth yw, R sy'n cynrychioli Ail-fframio (Reframe). Felly, mae e am ail-fframio'r profiad. Felly, rydych chi'n paratoi eich hun ar gyfer beth alla' i ei ddysgu o hyn? Felly yn hytrach nag edrych ar bethau fel methiannau neu heriau, ail-fframiwch yr heriau yn gyfleoedd, ail-fframiwch fethiannau o ran dysgu. Pan rydym ni'n ail-fframio'r profiad ac rydym ni'r ail-fframio ystyr y profiad, dyna pryd rydym ni'n dweud wrthym ein hunain ein bod ni'n ddiogel. Ac rydym yn gallu rhoi cynnig arni. Ac rydym ni'n rhoi caniatâd i ni ein hun i roi cynnig ar bethau.

Ac yna, yn olaf, y trydydd cam ar gyfer Y yw Eich dysgu (Your learning). Beth ydych chi wedi'i ddysgu o hyn? Sut allwch chi fod mewn lle gwell o ganlyniad i fod yn ddigon dewr i roi cynnig ar hyn? Peidio â cheisio tynnu'r disgwyliad yna bod popeth yn mynd i fod yn iawn, neu'ch bod chi'n mynd i gael bob swydd rydych chi'n ymgeisio amdani. Rwy'n cofio'r swydd gyntaf i mi fethu â'i chael, roeddwn i'n teimlo'n fethiant.

Ro'n i'n teimlo fy mod i wedi rhoi'r holl amser a'r ymdrech yna yn y brifysgol, a beth sydd gen i i'w ddangos am hynny. Ond ro'n i'n gorfod dysgu o hynna, a ro'n i'n gorfod dysgu o bob cyfweiliad ro'n i'n mynd iddo. Ro'n i ychydig yn fwy parod ar gyfer y cyfle nesaf allai

gyflwyno ei hun. Doedd e ddim wastad am yr atgyfnerthiad positif yma a dweud wrthyf fy hun: Rwy'n gallu, mi wna' i, ac mae'n rhaid i mi ei wneud. Yn syml iawn roedd o beth alla' i geisio ei wneud heddiw? Pan rwy'n meddwl yn fach, beth yw'r peth lleiaf rwy'n gallu'i wneud heddiw sy'n gallu fy helpu i gyrraedd lle roeddwn i? Ac i mi, dyna sut rydw i'n meithrin hyder. Felly, mae pawb yn edrych arna' i pan rwy'n dweud, 'Credwch ynoch chi'ch hun' ac maen nhw'n fy ngweld i'n siarad ar lwyfannau. Maen nhw'n gweld y Luke sydd wedi datblygu'r hyder dros wyth mlynedd. Maen nhw'n gweld y Luke sydd wedi bod ar dipyn o daith. 'Dach chi'n gwybod, os ydych chi'n meddwl yn ôl i'r sgwrs gyntaf yna wnes i ei rhoi o flaen 5 o bobl, yr hyn fydddech chi'n ei weld fwy na thebyg yw, rhywun llawn braw, os ydw i'n onest. Y Luke oedd yn llawn gorbryder, a'r poeni a'r ofn mawr. Ymateb emosiynol sydd fwy na thebyg yr un fath â'r cyfweiliad cyntaf i mi fynd iddo. Dydw i erioed wedi bod gymaint o ofn yn fy mywyd. Ond mae hynna'n iawn. Ro'n i'n ei dderbyn. Ro'n i'n ei gydnabod. Ro'n i'n ceisio cymryd arnaf fy mod i'n iawn pan nad o'n i.

Fy nghyngor i i'r rhai sy'n dechrau ar y daith hyfryd hon o ddatblygu hyder a hunan-gred, yw ei bod yn dechrau gydag ymdrechu. Mae'n dechrau gyda meddwl yn fach a gwneud yr ymrwymiad yna i roi cynnig ar rywbeth, waeth beth fo'r canlyniad posib. Ond jest rhoi'r caniatâd yna i ddysgu a chael profiad a bod yn ddewr, rhoi cynnig ar rywbeth rydw i'n meddwl sy'n wirioneddol bwysig. Ond yn y pen draw, pan mae'n dod i hunan-gred, yr hyn yw e yw credu yn eich gallu i wneud rhywbeth. Ac rwy'n meddwl mai dyna'r peth hyfrytaf y gallwch chi ei roi i chi eich hun yr eiliad hon yw'r gred yna, y parodrwydd yna i roi cynnig arni. Y parodrwydd yna i ddweud, 'dach chi'n gwybod be, dwi'n gallu gwneud hyn. Mae hyn yn bosib. Rwy'n mynd i roi cynnig arno. Rwy'n mynd i drio fy ngorau, 'dach chi'n gwybod beth, alla' i gael y swydd yma. Felly mae mynd i mewn i rywbeth gyda'r ffordd o feddwl positif yna yn beth mor bwysig.

Fy nghyngor olaf i bobl: gwrando. Fe ddaw yna adeg pan mae'n rhaid i ni roi'r gorau i dreulio amser yn cymharu ein hunain gydag eraill. Y rhwyd cymharu yna yw'r lleidr llawenydd mwyaf, yn arbennig felly ymysg pobl ifanc ac yn arbennig felly o'm rhan i fy hun. Rydw i wastad ar fy ffôn, yn cymharu fy hun gyda fy nghyfoedion a meddwl sut maen nhw wedi cael y swydd yna, a sut maen nhw wedi cael hynny, ac rwy'n diraddio fy nghyflawniadau a fy llwyddiannau i oherwydd rwy'n cymharu fy hun gydag eraill.

A'r eiliad rydych chi'n rhoi caniatâd i roi'r gorau i edrych ar beth mae eraill yn ei wneud a dechrau ffocysu arnoch chi eich hun, y munud mae hynny'n digwydd, rydych chi'n rhoi cymaint o egni yn ôl i chi eich hun, cymaint o amser, a hefyd bod ychydig yn dosturiol, oherwydd dydym ni ddim yn sylweddoli beth mae pawb arall yn mynd drwyddo hefyd. A bydd taith pawb yn edrych ychydig yn wahanol ac mae hynny'n iawn. Does yr un daith yr un fath.

Pe bai hynny'n wir, byddai bywyd yn eitha' diflas. Mae'r holl brofiadau yma'n dechrau gydag un peth, a'r un peth hwnnw yw bod un penderfyniad i ffwrdd o gael bywyd hollol wahanol. Nawr, gallai'r penderfyniad yna fod i gymryd un cam bach heddiw, wedi i chi wrando ar y podlediad yma. Gallai'r penderfyniad yna fod yn ofyn am ychydig bach o help. Gallai fod yn anfon yr e-bost yna, beth bynnag yw'r un penderfyniad yna, gwnewch e'r un lleiaf posib a gwnewch e heddiw.

Oherwydd rwy'n addo nad ydi'r adeg berffaith yna yn bodoli. Ac os ydym ni'n gallu gadael y bennod hon yn gwneud un peth bach heddiw, rwy'n addo i chi, byddwch yn diolch i chi eich hun yn y dyfodol. Felly plŷs credwch ynoch chi eich hun, credwch yn yr hyn sy'n bosib a chredwch yn y person gwyh ag ydyh chi.

Cerys

Roedd yna gynghorion gwirioneddol dda i'w cymryd gan Luke yn fanna. Mae'n wirioneddol ysbrydoledig clywed sut y gallwn ni adeiladu ein hunanhyder.

Diolch i chi am ymuno â ni ar gyfer y bennod hon, a diolch enfawr i Rhys a Luke ein harbenigwyr. Rydych chi wedi rhannu cynghorion gwirioneddol ddefnyddiol er mwyn i ni ddechrau rhoi cynnig ar bethau.

Y tro nesaf, byddwn yn cael cynghorion gan ein harbenigwyr o fewn diwydiant fydd yn rhannu beth mae recriwtwyr yn chwilio amdano a sut i adeiladu eich brand personol eich hun.

Ddaliwn ni i fyny bryd hynny!