

Kleren maken de man/vrouw

Een pak met stropdas wekt een heel andere indruk dan een spijkerbroek met overhemd. En ook kleuren in kleding en combinaties van kleuren hebben invloed op hoe we over iemand denken. Voor een adviseur kan dit gegeven belangrijk zijn als hij of zij klanten bezoekt. Maar hoe kun je hier mee spelen en waar moet je dan precies op letten? Imagodeskundige Zabeth van Veen uit Amersfoort helpt.

ir. Wilma Wolters

Wat ik aan heb maakt niet zoveel uit, als ik de kennis maar paraat heb. Daar heeft een ondernemer tenslotte veel meer aan.' Deze gedachtegang is voor een adviseur maar deels juist, vindt imagodeskundige Van Veen. "Ook al vind jijzelf je uiterlijk onbelangrijk, een ander vindt het wel belangrijk voor jou en zal het meenemen in zijn of haar beeldvorming over jou. En dus maakt je kleding wel degelijk verschil in of mensen je advies aannemen of niet." Van Veen komt bij bedrijven en mensen door het hele land om ze te laten beseffen wat voor visitekaartje je afgeeft met je

kleding. Ze vertelt over stijltypen, verwachtingen en oordelen van klanten en over kleurencombinaties.

Iedereen vormt snel een beeld

In 1998 had iemand nog 28 seconden nodig om zich een eerste beeld van je te vormen, nu heeft iemand al in 6 seconden een eerste indruk gevormd. "Dat doet iedereen, onbewust. Je kunt er niets aan doen, het gebeurt", aldus Van Veen. "En die indruk zet de toon voor alle verdere gedachten die iemand over jou krijgt." Dat de eerste indruk zo'n grote rol speelt in het beeld dat iemand ook later in het gesprek zich van je vormt, komt volgens Van Veen doordat mensen niet graag toegeven dat ze zich vergissen. "Mensen zoeken dan, weer onbewust, juist bevestiging van hun eerste indruk. Dat is de selffulfilling prophecy, of het zie-je-wel-gedrag." In 6 seconden een goede indruk maken. Wat is dan het meest belangrijk? Van Veen: "Mensen letten in eerste instantie vooral op houding, gebaren, oogcontact, geur, uiterlijke kenmerken, kleur, kleding en accessoires. Met al deze dingen geef je een signaal af, en de 'ontvanger' bepaalt of dat negatief is of positief." En hoewel een eerste beeld niet altijd klopt, is het wel moeilijk om een eerste negatieve indruk om te zetten naar een positieve.

Wat zegt je kleding

Wat voor een adviseur belangrijk is om te beseffen, is bijvoorbeeld dat kleding je meer autoriteit kan geven of je juist 'een groentje' doet lijken. Van Veen licht toe: "Een klant die iemand van ING heeft uitgenodigd, verwacht iemand in pak, met stropdas en gepoetste schoenen. Als je aankomt in spijkerbroek doet dat meteen afbreuk aan je kennis en geloofwaardigheid, maar ook aan het ING-beeld." Nog een voorbeeld. "In de advieswereld draait het natuurlijk vaak om betrouwbaarheid. Als je een zwart overhemd draagt onder een grijs pak, dan wekt dat minder snel vertrouwen dan een donkerblauw pak met

een licht overhemd daarbij. Zwarte overhemden doen ons namelijk denken aan de maffia." Het beste is ook om je kleding deels aan te passen aan de klant. Zo is kledingkeuze als je voor een eerste keer naar een klant gaat belangrijker dan bij een bezoek aan een bekende. In het laatste geval weegt kennis vaak zwaarder. Als soort van maatstaf adviseert Van Veen om je als adviseur in ieder geval één stapje hoger te kleden dan je klant. "Je komt hem of haar tenslotte wel iets brengen wat hij nog niet heeft, in dit geval kennis."

Er zijn situaties denkbaar dat een pak met stropdas gepast is (bijvoorbeeld als financieel adviseur), maar niet iedereen voelt zich prettig in dergelijke kledij. "Dan heb je gewoonweg pech", antwoordt Van Veen direct. "Als je je baan leuk vindt, zul je je daar overheen moeten zetten. Of je zoekt ander werk."



ZABETH VAN VEEN

"Ook al vind jij je uiterlijk onbelangrijk, een ander vindt het wel belangrijk voor jou en zal het meenemen in zijn of haar beeldvorming."

Foto: Imagomatch

Testje

Om duidelijk te maken hoe we onbewust een eerste indruk vormen, laat Van Veen vaak foto's zien en stelt daarbij een aantal vragen. "Vrijwel iedereen geeft dezelfde antwoorden." Bekijk onderstaande foto's. Wie van deze mensen werkt bij een bank? Wie is het eerste/' werkloos? Wie van hen heeft een hbo-opleiding en wie een mbo-opleiding?



De antwoorden op de vragen worden door de meeste mensen beantwoord met: de linker, de rechter, de linker heeft een HBO-opleiding en de rechter een MBO-opleiding.

Hoe kun je kleur inzetten?

Als man

(Donker)blauw

Kan bijna altijd, het is een veilige kleur. Draag blauw als u niet weet hoe de tegenpartij zich kleedt.

Rood

Met rood val je op, rood heeft een hoge 'aandachtswaarde'.

Grijs

Grijs is goed voor een conservatieve uitstraling. Combineer grijs altijd met een andere kleur (termen als 'grijze muis' en 'grijze massa' zeggen genoeg).

Bruin

Is een prima kleur voor een ondersteunende baan of als je toegankelijk wilt overkomen. Moet je regelmatig op de voorgrond treden, dan is bruin minder geschikt.

Als vrouw

Zwart (mantel)pak

Hiermee creëer je ongemerkt afstand tot anderen. Wanneer teamspirit en sociale vaardigheden belangrijk zijn, is deze kleur minder geschikt.

Donkerblauw (mantel)pak

Succes en professioneel en zeer effectief in onderhandelingen met financiële dienstverleners.

Antracietgrijs (mantel)pak

Neutraliteit en betrouwbaarheid, uitstekend geschikt voor iedere verkooptransactie.

Donkerbruin (mantel)pak

Zeer toegankelijk, maar geen status. Alleen geschikt voor verkoop in het onderwijs en binnen de hulpverlening of lokale overheid.

Zachtblauwe blouse

Begripvol, zachtmoedig en mannelijk. Zeer geschikt voor onderhandelingen.

Nog een tip van Van Veen: "Je kunt, om meer autoriteit en overwicht uit te stralen, het best contrasterende kleuren dragen, dassen met een kleine stip en overhemden met lange mouwen en het liefst wit of als tweede keus blauw."