

POKAŻ PAZUR! TWÓJ STYL W BIZNESIE.

AUTOR/REGINA BUKOWSKA

Jak się wyróżnić i zostać zapamiętanym podczas spotkań networkingowych? By zrobić odpowiednie wrażenie, warto odpowiednio dobrać strój i dodatki. W końcu jak Cię widzą, tak Cię piszą!

Mnogość trendów i mód sprawia, że w każdej roli życiowej możemy wyglądać inaczej. Istnieje jednak pewna etykieta ubioru, granic której nie powinno się przekraczać, kiedy chcemy wywrzeć pozytywne wrażenie na naszym odbiorcy – zwłaszcza w świecie biznesu.

DRESS CODE? TWÓJ KOD

Tzw. dress code jest zbiorem zasad dotyczących kompozycji stroju, psychologii naszego ubrania i stylu bycia w zależności od okazji. To, jakiej strategii użyć, zależy od pożądanego efektu. Zarówno dla Pań jak i dla Panów ważną rolę gra kontekst – gdzie idziesz, z kim będziesz się spotykać i jakiego efektu oczekujesz?

Na te pytania odpowiedz sobie jeszcze zanim się ubierzesz. Znając zasady wpływu stroju na odbiorcę, będzie Ci dużo łatwiej odpowiednio dobrać części garderoby. Zupełnie inaczej ubierzesz się do teatru, na spotkanie biznesowe czy wyjście z koleżanką na kawę. Jeszcze co innego założyć na spotkanie z kolegą, kiedy zechcesz z nim negocjować lepsze warunki umowy biznesowej. Najpierw jednak musisz zadać sobie pytanie: Jakiego efektu oczekuję i z kim będę rozmawiać? To trzeba uporządkować.

Ubranie jest formą komunikacji, podobnie jak fryzura czy mowa ciała. Zauważ wielką różnicę w przekazie, gdy kobieta ubierze się w sweter i spodnie, a kiedy ubierze się w elegancką i seksowną kreację. Mężczyzna w koszuli zawsze wygra za to wizerunkiem z mężczyzną w t-shirtcie.

Czy wiesz, że zmysł wzroku działa dzięki 200-300 milionów receptorów? Ponad 70% wszystkich informacji ze świata zewnętrznego pozyskiwanych jest przez człowieka za pomocą właśnie narządu wzroku. Jak łatwo się domyślić, większość



BIZNES KLASA

podejmowanych przez nas decyzji opiera się właśnie o ten zmysł. To potężne narzędzie komunikacji, a Ty możesz je wykorzystać.

JESTEŚ SWOJĄ WIZYTÓWKĄ

Kompletując czy uzupełniając swoją garderobę, pamiętaj, że strój biznesowy stanowi narzędzie statusowe. W zależności od tego, jak jesteś ubrany, definiujesz swoją pozycję społeczną. I co najbardziej istotne, ubranie to nie tylko Ty. To Ty i Twój odbiorca.

Pamiętaj – jesteś nie tylko swoją wizytówką, ale również wizytówką firmy, którą reprezentujesz. Dlatego musisz sobie zdawać sprawę z faktu, że potknięcia w ubiorze mogą nieść za sobą katastrofalne skutki także dla wizerunku całej firmy. Ubierasz się nie tylko dla siebie, ale też po to, by ludzie odbierali Cię w określony sposób.

KTÓRE RZECZY SĄ ZATEM ISTOTNE W UBIORZE?

Dla Pań. Pierwsza, najistotniejsza rzecz i młody krok to zrobienie porządku w szafie. Zdecydowana większość Pań systematycznie kupuje i dokłada do garderoby ubrania. Z czasem potrafi się tam zrobić całkiem niezły bałagan! A więc oczyśćmy umysł oraz szafę.

Posegreguj swoje ubrania i zastanów się, jakie zestawy ubrań wykorzystasz, które z nich założysz. Porządek w szafie to podstawa.

Pomyśl czy ubrania, które kupujesz i posiadasz:

- przybliżają Cię do celu?
- wspierają Twoją misję i wartości?
- są dopasowane do Twojego rozmiaru i sylwetki?

Często pokutuje stwierdzenie, że jeżeli człowiek ma nadwagę to luźne i czarne ubranie ją ukryje. Nic bardziej mylnego! Taki strój komunikuje innym, że ukrywasz coś pod spodem. Nie mówiąc już o tym, że wizualnie dodajesz sobie kilogramów. Zadaj więc sobie pytanie: czy ten ubiór jest do Ciebie dopasowany? Czy nie jest zbyt obcisły, a może za luźny?

Zwracaj też uwagę na jakość materiału. To, jak się czujesz w danym materiale, jaki jest w dotyku, jak się układa, ma większe znaczenie niż znana marka. Wyobrażasz sobie kilkugodzinne biznesowe spotkanie w koszuli, której materiał nieprzyjemnie drapie? Zamiast na interesach skupisz się tylko na odliczaniu czasu do końca spotkania, czekając aż w końcu ją z siebie zdejmiesz. Uwierz mi. Będziesz się o wiele lepiej prezentować w dobrym materiale, a noszenie go będzie dla Ciebie również przyjemniejsze.

Nie zapominaj również o butach. Im wyższy obcas, tym bardziej sexy będziesz się wydawać. Z kolei im obcas niższy, tym wygodniej. Warto zastanowić się i zobaczyć, który obcas będzie odpowiedni na poziomie atrakcyjności, seksualności, a przy tym będziesz czuła się na nim po prostu komfortowo. Podobnie jest z dekoltem – zarówno tym z przodu, jak i na plecach. To, ile ciała

pokazujesz i jaki efekt chcesz uzyskać, zależy od tego czy chcesz uwieść czy też zachować chłodne relacje podczas negocjacji i prowadzenia biznesu. Ubierasz się zawsze tak, jak uważasz za stosowne.

Dla Panów. Podstawą jest dobra baza, pod którą można swobodnie dobierać dodatki. Oprócz garnituru wystarczy mieć klasyczną, dobrze skrojoną koszulę – wtedy zakładasz dodatki i zawsze będziesz dobrze wyglądać. Nie powinieneś jednak stosować więcej niż dwóch wyróżniających się dodatków na raz, to zakłóca przekaz.

Stosowanie stonowanych odcieni szarości i granatu jako bazy ubioru daje profesjonalne wrażenie. Dodatkowo kolor szary jest na tyle uniwersalny, że pasuje na każdą okazję, nie tylko do biura. Zwracaj uwagę na szczegóły. Długość nogawki zależy od tego, jak formalnie i poważnie chcesz być odbierany. Koszula zawsze ma przewagę nad T-shirtem. Koszulki są co prawda wygodne, ale porównując mężczyznę w t-shircie do mężczyzny w koszuli, to bez względu na sytuację zawsze wygrywa ten drugi.

Uwaga! Z każdym ubraniem formalnym idziesz do krawca, aby poprawić nogawki, rękawy, i wcięcie w talii. Pamiętaj, że nie jesteś manekinem, masz unikalne wymiary, a odzież szyta taśmowo tego nie uwzględni.

Warto też znaleźć w swoim stylu detal, który sprawi, że spotykane osoby Cię zapamiętają. Taką rzecz, po której będzie można przywołać Cię w pamięci, np. broszkę, spinki, muszkę, poszetkę, odpowiednie buty, okulary, podszewkę w marynarce, guziki – coś, co rozbije schemat „wyglądam jak wszyscy inni” i pomoże Cię zapamiętać. Są to elementy strategiczne, których możesz użyć na plus lub na minus. Będą one regulować odczucia, jakie wywołasz u innych osób.

Dla wszystkich. Nie należy ignorować siły barw. Kolor oznacza strategię. Kiedy chcesz skupić uwagę na przekazie, nie rozpraszasz innymi dodatkami, a soczysty kolor jest tylko w jednym lub dwóch detalach garderoby.

CO PRZEKAZUJESZ KOLOREM?

- Barwy ciemne, stonowane – prestiż, powaga;
- Barwy metaliczne – przepych i bogactwo;
- Barwy jaskrawe – dynamizm, aktywność, nowoczesność;
- Barwy pastelowe – finezja i delikatność;
- Niebieski – wzbudza zaufanie (często wykorzystują go stacje telewizyjne).

MAGIA DETALI

95% mężczyzn nie zważa na ubiór i dodatki twierdząc, że ich dobór jest zbyt skomplikowany. Nawet, jeśli mają w szafie porządną bazę, szkoda im czasu na wybór detali.

BIZNES KLASA

Jeśli należysz do tej przytłaczającej większości panów zadaj sobie pytanie, co więc wyróżnia Cię z tłumu?

Kim jesteś i jak to zakomunikujesz innym? Gdzie Twój pazur?

Według danych statystycznych największe wrażenie w rozmowach negocjacyjnych robią:

- zegarek w przypadku mężczyzn,
- torebka w przypadku kobiet.

Pamiętaj, że pasek, zegarek i buty zawsze grają w jednej drużynie. Jeżeli zaś chodzi o torebkę, to tutaj liczy się marka.

Jak w każdej innej dziedzinie życia, tak i w ubiorze nie możemy jednak przesadzić. Podstawą są skromność i elegancja. Prostota połączona z szykownym dodatkiem zawsze stworzy spójną całość. Nie powinno obwieszać się łańcuszkami, pierścionkami, bransoletkami, spinkami naraz. Jeżeli chcemy urozmaicić strój, wybierajmy akcesoria delikatne, skromne i bez zbędnego przepychu. Kiedy posiadamy już gustowne pióro, nie powinniśmy przyozdabiać ręki dodatkową bransoletą, aby nie rozpraszać rozmówcy i skupić jego uwagę wyłącznie na piórze.

Pamiętaj przy tym, że Twój styl powinien być spójny z Tobą. Nie możesz być przebrany. Twoja pewność siebie wzrasta, gdy czujesz się dobrze w swoim ubraniu. Inaczej się wówczas poruszasz, gestykulujesz, emanujesz energią.

Jak więc się wyróżnić i zostać zapamiętanym podczas spotkań networkingowych?

Podsumujmy wszystko, co wiemy o zasadach dobierania stroju w kilku punktach.

Podstawowe zasady i baza stroju biznesowego:

- nie powinno się przesadzać z biżuterią,
- obowiązkowe dodatki (maksymalnie dwa),
- na spotkanie powinno się zabierać teczkę oraz eleganckie pióro,
- prosty strój, umiejętnie dopasowany do kształtów,
- odpowiedni stonowany dobór kolorów.

BŁĘDY NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE PRZEZ PANIE:

- nieskromne ubrania ukazujące zbyt dużo ciała: bluzki, buty, spódnice,
- nadmiar biżuterii i innych dodatków,
- brak rajstop,
- kolory nieadekwatne do sytuacji,
- zbyt ciasne ubrania,
- makijaż wieczorowy.

BŁĘDY NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE PRZEZ PANÓW:

- znoszone lub potargane podkoszulki,
- potargane jeansy połączone z marynarką od garnituru,
- rozpięta koszula,

- koszula z krótkim rękawem,
- zbyt duża marynarka,
- nieodpowiednio dobrana do stroju koszula,
- poluzowany lub źle zawiązany krawat.

CIAŁO JEST NAJWAŻNIEJSZE

Zadbane ciało zawsze wygrywa. Być może jeszcze nie masz wymarzonej sylwetki, ale już nad nią pracujesz i emanuje ono inną energią. Nawet gdy dana osoba ma nadwagę, ale ćwiczy, będzie wyglądać o wiele promiennie niż taka, która nic ze sobą nie robi.

To nieważne, że dopiero pracujesz nad formą i dopasowujesz ubranie do takiego wyglądu, jaki masz dzisiaj. Czy jesteś świadom swojego ciała? Czy czujesz się w nim dobrze? Stań przed lustrem i powiedz, jakie emocje odczuwasz. To bardzo istotne, by móc zaakceptować siebie lub coś zmienić. Jeśli nosisz piękne ubrania, ale nie czujesz się dobrze w swoim ciele, rozmówca poczuje, że nie jesteś sobą. Myślisz, że okryjesz się bardziej luźnym ubraniem i problem zniknie? Nie zniknie! Uprawianie sportu czy medytacja powodują oczyszczenie umysłu i wzrost samoświadomości. Nie chowaj się w swoim ciele.

Pamiętaj, że najpierw ubierasz się „od środka”. Twoje marzenia, cele, lęki definiują to, kim jesteś. Dobrze dobrany strój dodaje Ci za to pewności siebie. Podczas rozmowy nie zastanawiasz się już nad tym, czy dobrze wyglądasz, bo po prostu te ubrania do Ciebie pasują i są częścią Ciebie. Idąca za tym pewność siebie i pewność wyglądu powodują, że masz wyższą pozycję negocjacyjną i jednocześnie wywierasz większy wpływ na rozmówcę i otoczenie.

Odpowiednie ubranie może Cię również zaprowadzić do odpowiednich miejsc, takich jak event, klub, restauracja. Dajesz sobie więcej możliwości na wstęp do miejsc prestiżowych, a ubiór jest do tego odpowiednim narzędziem. Właściwy strój pozwala Ci także dotrzeć do ludzi, którzy wydają się być dla Ciebie nieosiągalni. W biznesie nie wystarczy posiadać tylko umiejętności sprzedaży czy prezentacji produktu – należy również wiedzieć, jak się ubrać.

