



Sascha Bertus (1970) is imagocoach en auteur van het boek *Zien ze wel hoe goed je bent?* Zij adviseert bedrijven en particulieren over (zakelijke) kledingstijlen en non-verbale communicatie.

Kleren maken de vrouw?

'Absoluut. Je wordt nu eenmaal beoordeeld op hoe je eruitziet. Dat doen we zelf ook. Iemand die er *shabby* uitziet schat je lager in dan iemand met een verzorgd uiterlijk. Kleding zorgt dat je in een hokje wordt geplaatst, dan is het de uitdaging om te zorgen dat je in het juiste hokje terecht komt. Dat klinkt misschien eenvoudig, maar er is nog te vaak een verschil tussen hoe je overkomt en hoe je over wilt komen.'

Welke kleding raad je aan bij een sollicitatiegesprek?

'Zo'n gesprek is belangrijk, dus trek in elk geval iets aan waar je je prettig in voelt. Als je nooit een pak draagt, moet je dat nu ook niet doen. Er zijn andere manieren om er netjes en verzorgd uit te zien. Zorg wel dat je gelijkwaardig gekleed bent aan je gesprekspartner. Als je een spijkerbroek aanhebt en je zit tegenover iemand in een pak, kan het een lastig gesprek worden.'

Moeilijk om op voorhand te weten wat je gesprekspartner aanheeft...

'Check wat de dresscode van het bedrijf of afdeling is. Het loont om om vijf uur bij het pand te posten zodat je kunt zien wat de mensen die naar buiten komen aanhebben. Je kunt ook gewoon bellen en ernaar vragen.'

Nederlandse vrouwen kleden zich niet altijd even goed op de werkvloer, wat kan beter?

'Vrouwen denken al snel: het moet er leuk uitzien. Terwijl je het juist strategisch moet bekijken: wat wil je uitstralen? Vrouwen zijn zich niet altijd bewust van het effect van kleding en denken: het moet lekker zitten, of: wat is praktisch? Ze trekken dan over een mooie jurk rustig een fleecjack aan.'

Wat is het geheim van een goede eerste indruk?

'Een generale repetitie. We oefenen vaak het gesprek dat we zullen voeren, maar hebben nooit een try-out voor onze kleding. Het kan geen kwaad om een dag voor het gesprek voor de spiegel te staan en kleding, haar en make-up door te nemen. Maak ook een foto van jezelf. Kijk hoe je eruitziet en naar hoe je overkomt als je zo ergens binnen komt wandelen.'

Wat kunnen we nog meer doen?

'Degene tegenover je beslist in de eerste seconden al of ze met je verder willen of niet. Zorg dan ook dat kleding én houding goed zijn als je ergens binnenloopt. Hoe je een hand geeft zegt ook veel: een ferme handdruk maakt meer indruk. Als je zijn of haar hand net een seconde te lang vasthoudt, geef je de ander het idee dat je nog niet klaar bent met hem of haar. In positieve zin uiteraard. En oogcontact is belangrijk, daarmee laat je zien dat je geïnteresseerd bent in de ander. Als je de kleur ogen van je gesprekspartner weet, heb je lang genoeg gekeken.'

Meer informatie: www.roomtogrow.nl

contact
'Pas als je de kleur van
zijn of haar ogen weet,
heb je lang genoeg gekeken'

PSYCHOLOGIE VAN DE EERSTE INDRUK

• Mensen kunnen **binnen 30 seconden** een redelijk beeld krijgen van iemands intelligentie, zorgvuldigheid, betrouwbaarheid en zelfvertrouwen. Wat zien mensen aan jou? Wat zie jij aan anderen? Op www.eersteindruk.nl kun je een video van jezelf plaatsen om erachter te komen hoe jij op

anderen overkomt. Of video's bekijken om te zien hoe anderen op jou overkomen.

- Een eerste indruk wordt voor slechts **7% bepaald door wat je zegt**.
- Hoe kijk je naar jezelf? En naar anderen? **Doe de test** op: www.123test.nl/uiterlijk/.
- Je EQ, **emotionele quotiënt**, laat zien of je onafhankelijk bent of een groot aanpassings-

vermogen bezit. Doe de sociale oriëntatietest op: www.123test.nl/eq/

- Kleding en verzorging zijn belangrijk, maar vlak **lichaams-taal** niet uit. Onderuit op een stoel hangen, of je schouders laten zakken laat geen goede indruk achter. Kijk voor tips op www.lichaamstaal.nl