

Het merk IIK



Met de juiste kleding, houding en vriendenkring, een complimentje aan de baas en een knipoog naar zijn vrouw haalt u die ijverige collega rechts in zonder dat er ook maar één elleboog aan te pas komt. Hoe verkoopt u zichzelf?

Tekst Jasperien van Weerdt

Uiterlijk vertoon: **zo moet het dus niet!**

Wijd kostuum, oranje overhemd, rubberen zool, instappers met flosjes en een opdringerige kledingcombinatie van drukke dessins.

'Z'even nemen me maar zoals ik ben', is even gemakzuchtig als dom. Hebt u eenmaal het imago van een onaangepaste hork, dan zal dat niet snel veranderen. Mensen denken graag in hokjes. De eerste indruk is daarbij allesbepalend.

U kunt er dus beter van meet af aan goed uitzien. Met een wijd zittend kostuum solliciteert u naar een hoofdrol in 'March of the pinguins'. Getailleerd maakt krachtiger.

Kies ook de juiste kleur. Wie liever een hulpje wil zijn, in plaats van degene die aan de knoppen zit, hult zich in bruin. Oranje is kolderiek en allesbehalve zakelijk.

Draag altijd een hemd met lange mouwen, tenzij u een bus bestuurt. En koop de juiste schoenen. De mid-denmanager die rondloopt op instappers met flosjes zal de top nooit halen. Ook rubberen zolen zijn not done, behalve bij een uitvaart in de stromende

Mensen denken graag in hokjes

regen. Wie het beste voorheeft met zijn carrière verkiest een klassieke schoen.

Stropdas als vijgenblad

Een veel gemaakte fout is een opdringerige combinatie van drukke dessins.

Wie de veertig is gepasseerd vertoont zich nimmer met een vet genopte das op een pak met schreeuwstreep.

Ook de lengte van de das is belangrijk. Een das is geen vijgenblad en hoort dus niet voor uw geslacht gedrapeerd te worden. Rond de navel transformeert het kledingstuk in een slab. Tot de riem dus.

Vermijd verder alles wat u het imago van een proleet oplevert.

Dus geen

gouden horloge (tenzij deze antiek is), geen zegelring (tenzij u van adel bent) en geen pastelkleurige, linnen pakken (tenzij u Hans Breukhoven heet).

En dan casual friday. Deze dag biedt geen vrijbrief om die vale spijkerbroek en witte tennisschoenen van stal te halen. Kies liever voor zakelijk, maar iets informeler: bruine schoenen, nette broek, dunne pull en colbert, zonder das.

Een net kapsel is een must. Slierten over het hoofd wekken slechts hoon. De zakenmat is voor louche figuren. Kaal is niet erg; het geeft u zelfs een krachtige, mannelijke uitstraling. Combineer een glanzend hoofd alleen niet met een zwart pak en dito hemd, tenzij u een functie als uitsmijter bij een kickboks-wedstrijd ambieert.

Lompenkar vol koekruimels

Hebt u ooit een ceo met tas of koffer gezien? Natuurlijk niet. Wie echt succesvol is, heeft alle belangrijke informatie in zijn hoofd opgeslagen – of een assistent die de spullen draagt.

Een auto is het verlengstuk van uw uiterlijk. Dat u met een Volvo serieuzer genomen wordt dan met een Suzuki Alto, behoeft geen betoog. Maar houd uw wagen ook altijd netjes. Wie zijn baas een lift geeft in een lompenkar vol koekruimels, hoeft zich weinig illusies te maken over zijn verdere carrièreverloop.

De 5 geboden van personal branding

- 1 Blijf uzelf**
- 2 Leef en kleed u één niveautje hoger**
- 3 Benadruk uw sterke kanten en verberg uw achilleshiel**
- 4 Wees oprecht**
- 5 Ga niet over lijken**

Fout! Te wijd, bruin pak. Drukke, oranje stropdas, witte blote benen in het volle zicht.

Uiterlijk vertoon: hoe het wel moet!

Rood-wit-blauw, een goed horloge, een fris gebit en dress to impress: kleed u naar de functie die u ambieert.

Eén op de drie managers laat een eventuele promotie voor een belangrijk deel afhangen van de kledingkeuze van de medewerker, zo blijkt uit onderzoek. Er netjes uitzien is dus een absolute must.

Kleed u altijd naar de functie die u ambieert; dan straalt het succes ook op u af en ziet uw baas in u de logische kandidaat voor die promotie, stelt Zabeth van Veen, imagodeskundige en eigenaar van ImagoMatch.

U kunt beter over- dan underdressed zijn. Niemand kan het u kwalijk nemen dat u er representatief uitziet. Als slons op een onberispelijk gekleed gezelschap afstappen daarentegen, leidt tot geeneerd afgewende blikken.

Donkerblauw: altijd goed

De kleur van het pak is essentieel. Met donkerblauw zit u altijd goed: u oogt betrouwbaar. Mijd zwart, behalve als u diners serveert of bij een reclamebureau werkt. Grijs is de meest formele zakelijke kleur, maar wordt gauw saai. Combineer dit met kleur; anders wordt u afgeserveerd als grijze muis.

Zorg voor contrasterende kleuren in uw zakelijke kleding, want die geven u autoriteit en overwicht. Een marineblauw pak, met een wit overhemd en rode das staat voor daadkracht en betrouwbaarheid. Kortom: precies wat men zoekt in de geboren manager. Hebt u van nature een nors uiterlijk, dan kunt u uw uitstraling wel wat verzachten met bijvoorbeeld een roze das. Wie

rood te agressief of dominant vindt, kan zijn toevlucht zoeken tot paars.

Ook de snit van uw kleding is van belang. Een pak hoort licht getailleerd te zijn. Uw jasje is bij voorkeur niet te hoog gesloten. Dat geeft een 'Oostblokuitstraling'. De pantalon valt tot op de schoen en de hemdsmouwen bedekken de arm tot de aanzet van de duim.

Een das is een goed middel om respect te tonen aan uw gesprekspartner. Bovendien oogt u zo zakelijk succesvol en scoort u beter bij het vrouwelijk geslacht. Kies bij voorkeur voor een effen kleur of sobere print. Draag ook altijd kousen, in plaats van sokken. Daarmee bespaart u uw gesprekspartner het onsmakelijke uitzicht op bleek, ongeschoren vlees.

Wie autoriteit wil uitstralen kiest verder voor kwalitatief goede materialen. Geen glimmende nylondas dus, maar een fraai zijden exemplaar. En natuurlijk een prachtig horloge. Een klokwerk waarop u de stand van de maan kunt aflezen? Absoluut doen. Mannen zijn techneuten. Urwerken, telefoons en blackberrys die zijn uitgerust met technische snufjes maken indruk op de werkvloer.

Grijs geeft status

Verder doet een gezond uiterlijk wonderen. Schaam u niet voor een bezoekje aan de zonnebank. De tijd dat die het domein was van bodybuilders en de Veerkampjes ligt inmiddels ver achter ons. Vergeet vooral uw gebit niet. Met witte, rechte tanden bent u vaker geneigd om te lachen, wat in uw voordeel werkt. Grijs rond de slapen? Koester het: dat geeft autoriteit en status. »

Koester grijs rond de slapen



Goed! Getailleerd pak, rustige das, fraaie schoenen en goed haar.

Gedragsregels: **zo moet het dus niet!**



**Varieer
ook met
uw
stemgeluid**

Likken naar boven, trappen naar beneden, overdeclaren, met één stem in een groef blijven hangen en netwerkbijeenkomsten alleen bezoeken.

Wie niet oprecht is in zijn bedoelingen, krijgt dat als een boemerang terug. Likken naar boven en trappen naar beneden werkt averechts. Eis nooit de hoofdrol op, maar geef uw team en uw baas de credits. Niet alleen uit altruïstische motieven: u deelt mee in het succes en als uw baas hogerop komt, komt zijn positie vrij. Wie ongenueerd aan de stoelpoten van zijn chef heeft gezaagd, vindt zichzelf na enkele jaren terug op de postkamer.

Overdeclaren

Een fout die veel carrières voortijdig om zeep heeft geholpen is overdeclaren. Moet dat kindermenu dat uw kinderen op zondag bij Van der Valk hebben genoten nu echt worden opgevoerd als een zakelijke bespreking? Zodra een bedrijfsrechercheur het pand binnenloopt om uw gangen na te gaan, is uw lot bezegeld; of u nu schuldig bent of niet. Van het imago van een sjoemelaar komt u nooit meer los.

Let verder op uw houding. Zou u een auto willen kopen van iemand die onzeker aan zijn mouw friemelt of van het ene op het andere been wipt? Of die u angstig aanstaart, met een schuin hangend hoofd en de armen over elkaar?

Blijf niet met uw stem in één groef hangen, maar varieer. Zet een autoritaire stem op als het moet, maar laat op andere momenten warmte in uw stem

doorklinken. Snel praten en pauzes overslaan geldt als een zwakgebod: u bent als de dood om in de rede gevallen te worden.

Bezie ook uw netwerk kritisch. Wie zich omringt met werklozen, ontnemt zichzelf een plekje op het zakenpluche. Verstandiger is het om vrienden uit te zoeken die net wat succesvoller en mooier zijn dan u. Hun succes straalt dan op u af, zodat het vanzelfsprekend is dat u die promotie maakt.

Ook een bestuursfunctie kan u hogerop helpen. Maar laat u niet overal voor strikken. De barcommissie van een voetbalclub leiden is voor uw carrière alleen interessant als u daar boeiende gesprekspartners aantreft; geen lieden die al tien jaar gepensioneerd zijn of voornamelijk in en om het huis bewegen.

Pas op voor Hyves

Bezoek netwerkbijeenkomsten nooit alleen, tenzij u er plezier in scheidt het feestgedruis eenzaam vanaf de kant gade te slaan. Neem liever iemand mee die u kan introduceren – of andersom, zodat u óók waarde kunt toevoegen.

Ronduit onbeschoft is het om tijdens een gesprek verveeld over de schouder van uw gesprekspartner heen te speuren naar andere bekenden. Of om hem midden in de zaal alleen te laten staan als het gesprek voorbij is.

Vergeet tot slot uw schreden op het wereldwijde web niet. Een zakelijk imago wordt in één klap teniet gedaan als uw baas op die Hyvespagina met foto's van drinkgelagen stuit of die vreemde opmerkingen op een forumpagina.

Fout! Vertwijfelde blik, onzekere houding, tas als reddingsboei.

Gedragsregels: hoe het wel moet!

24/7, taart eten, een goede stem, gebruik levendige gebaren, durf uit te komen voor u fouten en werk uzelf naar de top.

Ukunt nog zo onberispelijk gekleed gaan, als uw baas en collega's u niet mogen, is de weg naar het CWI zo gevonden. Toon oprechte interesse in uw collega's. Wees attent, prik een vorkje mee als de secretaresse op taart trakteert en informeer naar haar zieke moeder. Communiceer bij voorkeur live of per telefoon; e-mail is alleen voor noodgevallen. Durf uit te komen voor uw fouten: dat getuigt van leiderschap.

Richt u niet alleen tot uw baas, maar tot iedereen die hem omringt en andere sleutelfiguren binnen het bedrijf: de secretaresse van uw baas, zijn vrouw, zijn meerdere... Vaak beslist een baas niet eigenhandig wie kans maakt op promotie, maar raadpleegt hij derden.

Maak lange dagen

Wees altijd respectvol tegenover uw baas, ook in gesprekken met anderen. Kritiek geven mag, maar laat het aan uw chef over of hij er wat mee doet. Praat niet voortdurend over uw ambitie, maar doe gewoon uw werk. Maak lange dagen, laat merken waar u voor staat en durf uw eigen pad te kiezen. Probeer niet hijgerig bij uw chef in de smaak te vallen. Een goede baas wil pit zien en verrast worden door oplossingen waarvan hij zelf niet had gedacht.

Doe vooral waar u goed in bent en plezier aan beleeft. Zo kunt u uw talent en enthousiasme optimaal tentoon spreiden.

Let op uw lichaamstaal: 93% van onze communicatie wordt bepaald door

non-verbale aspecten. Zelfvertrouwen moet van binnenuit komen, maar met enkele simpele trucs kunt u toch meer zekerheid uitstralen. Verdeel het gewicht over beide voeten, recht de schouders en laat uw armen losjes naast uw lichaam hangen. Levendige gebaren versterken uw overtuigingskracht.

Vergeet uw stem niet. Welk geluid goed scoort, hangt af van uw vakgebied en het beoogde doel. Een rustige, lage stem straalt autoriteit en betrouwbaarheid uit. Daarmee zit u gebakken bij een bank. Een bewegelijke stem daarentegen oogt stimulerend en inspirerend: perfect voor een verkoopfunctie. Varieer in stemhoogte, volume en tempo, want onze zintuigen zijn getraind op variatie. Wie stellig wil overkomen, laat de stem aan het eind van de zin zakken en pauzeert tussendoor.

Rotary en Lions Club

Imiteer aan het begin van een belangrijk gesprek even uw baas: zijn lichaamstaal, spreektempo of ademfrequentie. Dat geeft hem het gevoel dat hij echt contact met u heeft.

Wie hogerop wil komen, heeft baat bij kruiwagens. Een goed netwerk is dan ook onontbeerlijk. Meld u aan bij een netwerkclub die aansluit bij uw vakgebied, functieniveau of leeftijd. Ook organisaties met een divers publiek zijn een slimme keuze. Zo krijgt u toegang tot informatie en werelden die buiten uw bereik lagen. Voorbeelden hiervan zijn de Nederlandsche Maatschappij voor Nijverheid en Handel, de Rotary en Lions Club. Dat dit clubhuizen zijn voor bedaarde oude knarren is een misverstand. «

Durf uw eigen pad te kiezen



Goed! Zelfverzekerd, rechte schouders, krachtige gebaren.

Bronnen: Zabeth van Veen [eigenaar ImagoMatch], Miriam Notten [directeur La Red], Bas de Kruyff [directeur Anker & Kompas] en Elizabeth Ebbink [directeur Elizabeth Ebbink Vocale Communicatie Training en Coaching]. **Geraadpleegde literatuur:** Tom Markert: 'Je kunt écht niet winnen van je baas. En 101 andere regels voor een succesvolle carrière' (ISBN 2005 - 36 - 0063). Milco Aarts: 'Verkoop jezelf... je bent meer waard dan je denkt!' (ISBN 90 - 453-0181-2). Klanker & De Vries: 'Het blauwe boekje' (ISBN: 90-76753-01-6)