

Jak Cię widzą, tak Ci płacą, czyli sztuka kreowania wizerunku



**Wyobraź sobie, że prowadzisz bardzo ważną rozmowę negocjacyjną, Twoja prezentacja jest świetnie przygotowana. Tak mocno skupiłeś się na swoim projekcie, który masz przedstawić. Wynik tej rozmowy jest dla Ciebie najważniejszy.**

Rano szybko założyłeś na siebie koszulę, wyciągnąłeś garnitur z szafy i popędziłeś na to spotkanie. Wszystko przedstawiłeś niemal idealnie. Ku Twojemu zdziwieniu jednak, finał rozmowy okazał się nie taki jak przewidywałeś. Brzmi znajomo?

Według najnowszych badań okazuje się, że to ile widzimy, ile słyszymy, jest kluczowe. Pierwsze wrażenie jesteśmy w stanie zrobić tylko raz.

Jak Cię widzą, tak Ci płacą, czyli sztuka kreowania wizerunku



## ***Na zdjęciu Daniel Kubach. multimilioner, inwestor, Anioł Biznesu***

Jako specjalistka od wizerunku biznesowego, muszę mocno podkreślić to, że coraz więcej Polaków cierpi na ciągły brak czasu. Chcemy go optymalnie wykorzystywać i bardzo często na często nie przykładamy należytej wagi do swojego wyglądu. W biznesie to może decydować o zwycięstwie lub porażce.

*Biznesmeni z którymi współpracuję, mają świadomość tego, jak wielką rolę odgrywa wizerunek zewnętrzny. Tak często jak, decydują się na konsultacje zewnętrznych ekspertów w zakresie inwestycji, czy spraw fiskalnych, tak równie często sięgają po porady właśnie stylistów od wizerunku biznesowego.*

## Osoby dobrze ubrane osiągną więcej

Udowodnione jest to, że osoby dobrze ubrane zarabiają zdecydowanie więcej, szybciej awansują i zyskują zaufanie. Mają większą pewność podczas negocjacji. To wszystko jest mocno ze sobą połączone. Nasz wygląd zewnętrzny wpływa bardzo mocno na nasz stan. Dlatego też, tak ważna jest spójna całość i odpowiedni dobór tego co na siebie zakładamy. Z jednej strony, należy wyglądać odpowiednio do danej sytuacji, a z drugiej powinniśmy czuć się na tyle komfortowo, aby swoją postawą pokazywać na zewnątrz, właśnie tę pewność i spójność. A nie to, że jesteśmy wsadzeni w „mundurek”, który kompletnie do nas nie pasuje. Jeszcze do tego wszystkiego nas usztywnia i tracimy tę właściwą nam lekkość słowa.

W mojej pracy dość często łamię schematy. Twardą etykietę biznesową, zmieniam na korzyść człowieka, zachowując spójność oraz klasę, która jest wizytówką firmy, podczas spotkań z kontrahentami, czy to partnerami biznesowymi. Cenię sobie również prestiż, wszystko jednak odpowiednio dopasowuję właśnie do całości wizerunku moich klientów, gdyż do każdego podchodzę indywidualnie.

Jeden z moich klientów miał do po podpisania bardzo ważny kontrakt. Dwa lata trwały rozmowy, a jego propozycje były regularnie odrzucane. Sam nie wiedział już co zmieniać, gdyż był pewien, że jego propozycja zawierała wszystkie niezbędne elementy. Zdecydował się na spotkanie i konsultację ze mną. Udaliśmy się na wspólne zakupy, gdzie nie tylko wybraliśmy odpowiedni garnitur, ale ogromną uwagę zwróciliśmy właśnie na dodatki. Zdecydowaliśmy się [m.in](#) na elegancki długopis, notes, teczkę, a na ręce pojawił się dodatkowo zegarek. Ktoś powie lub pomyśli „zbędny gadżet” nie mający zbyt wiele znaczenia. Nic bardziej błędnego.

## Szczegóły, które decydują o sukcesie

Wspólnie decydując się na te elementy, czułam, jak z każdą decyzją pewność siebie mojego klienta rośnie. Jednocześnie widziałam, jak sam zaczyna wiedzieć, dlaczego i po co, będą dla niego te wybrane dodatki. Kilka dni później, kolejny raz miał przystąpić do rozmów. Sama z niecierpliwością czekałam na telefon lub wiadomość.

Pamiętając jego postawę podczas naszych zakupów, byłam niemal pewna, że tym razem nic, ani nikt nie będzie w stanie powstrzymać go przed finalizacją tej umowy. Udało się! Kiedy wszystkie formalności zostały dopięte, mój klient postanowił dopytać się prezesa firmy, z którą prowadził negocjacje, co spowodowało, że tym razem jego propozycja została przyjęta. Ku jego zdziwieniu usłyszał słowa, „teraz w końcu wyglądasz!”.

Takich sytuacji w mojej pracy mam coraz więcej. Często spotykając się z przedsiębiorcami, czy to na żywo, czy coraz częściej podczas konsultacji online, są oni mocno zaskoczeni tym, jak w naprawdę w krótkim czasie można otrzymać ode mnie kilka precyzyjnych wskazówek dotyczących ich wizerunku, które mogą niemal błyskawicznie wprowadzić do swojego życia.

Szczegóły, mają ogromne znaczenie w finalnym efekcie. Krój kołnierzyka odpowiedni do kształtu twarzy, długość mankietów koszuli, który musi być proporcjonalny do Twojej sylwetki, klapy w marynarce, liczba guzików i wiele innych szczegółów, na pozór dla wielu osób nie istotne, jednak bardzo ważne w efekcie końcowym. Sprzedawcy, którzy doradzają w wielu sklepach, często nie posiadają takiej wiedzy, aby zwrócić naszą uwagę na te detale podczas zakupów. Drobne szczegóły, jednak jak już się przekonałeś, robią znaczącą różnicę w odbiorze.

Dlatego też, tak ważne jest, nawet mając niewiele czasu, mieć obok siebie kogoś, kto precyzyjnie pomoże w wyborze dodatków. Jednak to może nastąpić dopiero wtedy, gdy masz odpowiednio dobrane fundamenty Twojego stroju, czyli garnitur, koszulę, buty. Na ten temat podzielę się z Tobą swoim doświadczeniem w kolejnym artykule.

Jak Cię widzą, tak Ci płacą, czyli sztuka kreowania wizerunku

Więc jak – gotowy na kolejne twarde negocjacje?

*Regina Bukowska*

*WWW.STYLBUKOWSKA.PL*

