Innere Schönheit nach außen tragen - optimal wirken (3)

Farbe bekennen

Katrin Seifert, Dipl.-Soziologin

Als er sie im Seminar ansprach, fragte sie sich, wo er hergekommen sei. Sie hatte ihn in der Gruppe nicht wahrgenommen. Später fiel ihr auf, dass er stets in dunkelgrünen bzw. -blauen Pullovern gekleidet ging...
Die Moderatorin betritt den Raum. Die Aufmerksamkeit ist ihr gewiss: Ihr rostrotes Kostüm und der dazu passende farbige Schal heben sich von dem Grau der sie umgebenden Teilnehmer ab. Es wird Power erwartet...

Grau ist eine beliebte Farbe im Geschäftsalltag. Sie steht für Seriosität, Kompetenz und Fleiß. Doch signalisiert Grau als Mischung zweier Nichtfarben, schwarz und weiß, viel mehr. Man will nicht auffallen, sich nicht zu erkennen geben, keinesfalls „Farbe bekennen". Die Träger bieten somit im konkurrenzgefährdeten Berufsalltag wenig Angriffsmöglichkeiten, verbergen dabei aber eine spannungsvolle Seelenlage - je nach Tiefe des Graus.

Mut zur Farbe

Wenn Sie Ihren Gefühlen über Farbe Ausdruck geben, werden Sie für andere sichtbar. Alles, was in der Nähe zur Haut getragen wird, insbesondere am Hals, sollte Ihren Typ besonders gut unterstreichen. Zum Beispiel lässt Grau sich gut mit Gelb kombinieren.

Gelb stimuliert. Physiologisch betrachtet hält Gelb wach, erregt und macht gute Laune. Nicht von ungefähr steht Gelb deshalb in der Tradition für die Farbe des Glücks, der Weisheit und Phantasie. Auch im DISG-Persönlichkeitsmodell wurde dem „I" für Initiativ Gelb zugeordnet. Also eine ideale Farbe für Trainer und Berater!

In den Farbtopf gefallen...

Wir wirken zu 55 % über unsere Körpersprache. Farben sind dabei wichtige Faktoren.

Laut Prof. Itten (siehe Teil 1 im TKB 6/02) müsste jeder intuitiv zu seinen optimalen Farben greifen. Dass dem nicht so ist, kann verschiedene Gründe haben:

- Jedes Jahr wollen uns Modemacher weismachen, welche die Farben und Modelle sind, die alle zum Glänzen bringen,
- Partner lehnen bestimmte Farben ab und übertragen das auf den anderen,
- Freundinnen finden gerade die eine Farbe ganz chic und meinen, dass der andere darin auch genauso gut aussehe (denken Sie an Fr. Hoffmann und ihre Tochter aus dem 1. Teil),
- Mann/Frau kennen selber ihre Farbpalette nicht.

Die Folgen sind gravierend. Von dem durchschnittlichen Monatsgehalt, das man jährlich für Bekleidung ausgibt, wird viel Geld unnötig verplempert. Der Einkauf hängt ja dann doch nur im Schrank rum. Und ein Großteil der natürlichen Attraktivität wird versteckt.

Der Weg zu persönlichkeitsverstärkenden Farben

Falls auch Sie zu denjenigen gehören, die vor einem vollen Kleiderschrank stehen und nichts anzuziehen haben oder trotz ausreichendem Schlaf beim Blick in den Spiegel müde und abgespannt aussehen, kann es sein, dass Sie noch nicht zu Ihren Farben gefunden haben. Dann rate ich Ihnen, ca. 2 Stunden in eine professionelle Farb- und Typberatung zu investieren. Sie sollte von einer zertifizierten Beraterin durchgeführt werden.

Eine professionelle Beraterin sagt Ihnen ohne Analyse selten, was für ein Typ Sie sind. Erst durch den Einsatz spezieller Analysemedien (Spiegel, Tageslichtlampe, Analysetücher) kann objektiv festgestellt werden, wie Ihr Hautunterton gefärbt ist - mehr bläulich kühl oder mehr gelblich warm. Der nächste Schritt zielt dann auf die Zuordnung von Farbskalen, die Ihr Image aufpolieren. Dabei steht die Natur mit ihren Jahreszeiten Pate. Es kann sein, dass Sie in warmen klaren Farben zu strahlen beginnen (Frühlingstyp), oder in pudrig gedämpften (Sommertyp). Vielleicht gehören Sie auch zu denjenigen mit kastanienbraunem Haar, die in warmen Erd- und Goldfarben am schönsten zur Geltung kommen (Herbsttyp). Wintertypen leben durch Kontraste, helle und eisige Töne.

Damen werden nach der Analyse noch hinsichtlich Make-ups beraten und, wenn sie es wünschen, geschminkt. Männer erhalten eine Kurzstilberatung. Natürlich ergänzen Tipps zu Haaren, Brillen, Accessoires, wie z.B. Aktenkoffer, Schmuck u.a. die Analyse. Den Abschluss bilden Farb- und Modeanregungen mittels Finaltüchern. Jetzt kann wirklich gespart werden.

Highlight jeder Beratung ist der Farbpass getrennt nach Damen und Herren, passend für die Hand- oder Jacketinnentasche. Er beinhaltet ca. 30 Farben, mit denen sich als Anhaltspunkt wunderbar einkaufen lässt. Kein Rätselraten mehr: Steht mir diese Farbe oder jener Schnitt? Schnell lassen sich Teile miteinander kombinieren. Sie sind flexibler in Ihrer Garderobe. Der Kleiderschrank wird mittelfristig reduziert. Mit dem Farbpass sparen Sie Zeit und Geld, da Sie im Laden sofort die richtigen Farben ansteuern. Und Sie unterstützen Ihre Natur gegebenen Anlagen.

Der Kleiderschrank-Check

Keine Angst, nach einer Farbberatung müssen Sie nicht alles aus dem Schrank werfen und sich völlig neu einkleiden. Sie kennen jetzt Ihre optimalen Farben und werden so zukünftig mit anderen Augen einkaufen gehen. Das, was bisher im Kleiderschrank hängt, sollte selektiert werden. Sie wissen jetzt: Jeder kann Farbe tragen. Es kommt nur auf die jeweilige Helligkeit und Intensität an. Hier ein paar Tipps:

☐ Bilden Sie Stapel

Stapel 1: Was habe ich schon länger nicht angezogen und werde es mit großer Wahrscheinlichkeit auch nicht mehr anziehen (in die Kleidersammlung).

Stapel 2: Was passt in meine Farbskala bzw. könnte durch Umfärben passen?

Stapel 3: Nicht passend, aber edel (behalten und durch Accessoires wie Krawatten oder Tücher in den richtigen Tönen aufpeppen).

☐ Stellen Sie Ihre Garderobe von oben nach unten langsam um. Am wichtigsten sind Hemden, Blusen, Pullover, dann Jacken. Hosen und Röcke haben nicht die Priorität.

☐ Eher unifarbene Stücke kaufen statt Muster. Sie lassen sich besser kombinieren. Schwerpunkt sollte die Tageskleidung haben. Festivitäten sind selten. Da lässt sich bei einem Kleiderverleiher Geld sparen.

☐ Weniger ist mehr: Machen Sie den Dezenz-Test (TT-Mitglieder finden ihn als Download im TKB-Archiv). Überladungen, wie z.B. zu viel Schmuck, können Ihre persönliche Ausstrahlung gefährden.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß und Erfolg beim Entdecken Ihrer Farben.

Katrin Seifert, Jg. 62, Dipl.-Soziologin, seit 10 Jahren zertifizierte Trainerin, Zusatzqualifikationen: Kommunikationsberaterin (F. Schulz von Thun) und Farb- und Stilberaterin, Gründerin von kimages Training+Beratung. Vorwiegend Trainings bei Banken, Bausparkassen und Immobiliengesellschaften zum Beziehungsmanagement, zur Selbstorganisation und Auftreten (Körpersprache, Präsentation, Outfit).

kimages Training+Beratung für Persönlichkeit, Vertrieb und Image
Dipl.-Soziol. Katrin Seifert
Am Kolonieweg 26, D-14798 Tieckow
Tel. 033834-40914, Fax 033834-40915
Katrin.Seifert@t-online.de,
www.kimages.de