advies, proces- en projectmanagement

Charlotte
Kempenaar-Vagevuur

TREK WAT VAKER JE (SUPERHELDEN)PAK UIT DE KAST...!

In "*Het grote voorleesboek voor rond de 3 jaar*" staat het verhaal van Pim. Pim kan alles, zolang hij zijn superheldenpak aan heeft. Daar zit ook de crux van het verhaal, hij kan namelijk zijn eigen billen niet afvegen. Want om naar de wc te gaan, moet hij zijn pak uit. En geen pak is geen superkrachten. En zeker geen billen afvegen.

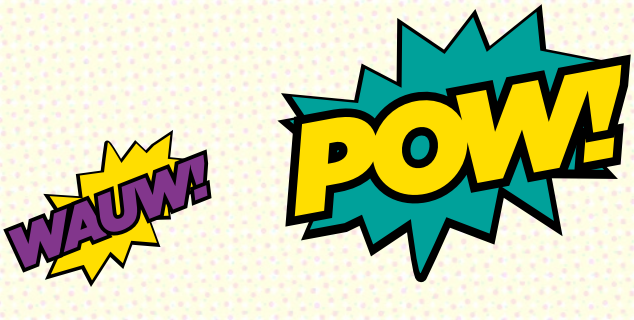
(Bron: DC Comics)

Toch heeft Pim een punt. We noemen dit het 'Batman effect' (White, et al., 2016). Dit is voor het eerst beschreven door Stephanie Carlson. Zij heeft onderzoek gedaan naar het effect van een Batman kostuum op de prestaties van kinderen. Wat blijkt? Kinderen in een superheldenpak kunnen zich beter concentreren, weerstaan verleidingen makkelijker en hebben een groter doorzettingsvermogen in het afmaken van een taak. Daarbij gaan hun executieve vaardigheden enorm vooruit: kinderen van vier jaar in een superheldenpak functioneren als vijfjarigen.

Ook bij volwassenen zien we dit effect. Hajo Adam en Adam Galinsky deden in 2012 een experiment. Zij lieten studenten concentratie testen doen, terwijl ze allemaal dezelfde laboratoriumjas droegen. Het verschil was dat de helft van de studenten gehoord had dat zij een doktersjas droegen, terwijl de andere helft dacht een schildersjas te dragen. De studenten die de doktersjas droegen presteerden significant beter dan de studenten die dachten een schildersjas te dragen (Adam & Galinsky, 2012).

Dat onze kleding een effect heeft op hoe anderen ons zien, weten we natuurlijk al langer. Maar waar we vaak niet bij stil staan, is dat de kleding die je aantrekt ook invloed heeft op je eigen brein. Verschillende onderzoeken tonen aan dat de kleding die je aan hebt invloed heeft op je emotie, gedrag en functioneren. Zo denken we onbewust dat mensen in een pak competenter zijn in hun werk. Maar testpersonen die gevraagd worden een pak aan te trekken zijn ook daadwerkelijk productiever in het uitvoeren van taken en kunnen abstractere informatie beter verwerken (Slepian, Ferber, & Rutchick, 2015).

Door als groep allemaal hetzelfde te dragen, ben je voor buitenstaanders makkelijker te identificeren. Heel handig als het bijvoorbeeld gaat om een vrijwilliger van het Rode Kruis. Maar wat gebeurt er met jou als je zelf een hesje van het Rode Kruis aantrekt? Ook als je zelf niks hebt met het Rode Kruis, verandert het aantrekken van die jas iets in je brein. Op een EEG is te zien dat je brein empathischer reageert als je een Rode Kruis jas aan hebt ten opzichte van je eigen kleding. Ook grijpen mensen sneller in, om anderen te helpen (Pech & Caspar, 2023).



Kortom, de kleding die je aantrekt heeft invloed op je mindset[1] én je handelen. Dit concept noemen we 'geklede cognitie'. Daarbij zijn twee dingen van belang. Ten eerste moet de kleding symbolische betekenis hebben. Zo staat het superheldenpak van Pim voor doorzettingsvermogen en zelfstandigheid. De witte doktersjassen worden onder andere geassocieerd met zorgvuldigheid. Ten tweede is het belangrijk dat we een fysieke ervaring hebben bij het dragen van kleding. In een pak voelen we ons vaak zelfverzekerder, terwijl losse en comfortabele kleding leidt tot een ontspannen gevoel.

Alles leuk en aardig, maar hoe helpt deze wetenschappelijke kennis jou als omgevingsmanager? Zelfvertrouwen is een belangrijke basis voor ons dagelijks werk. Door zelfvertrouwen te hebben, blijven we dichter bij onszelf, kunnen we loyaal zijn aan onze normen en waarden, en dragen we meer leiderschap uit. We hebben lef nodig om moeilijke gesprekken aan te gaan, onze projectbelangen én de belangen van de omgeving te verdedigen. Kleding kan je niet alleen helpen om in de juiste mindset te komen. Het helpt je ook om nog beter gebruik te kunnen maken van de skills die je hebt.

Vaak horen we in de wandelgangen tips om niet te formeel gekleed bewonersgesprekken te voeren. Het is belangrijk om aan te sluiten bij de omgeving en je komt vlotter over op sneakers. De wetenschap leert ons echter iets anders. Laat je proefpersonen in een pak of joggingbroek onderhandelingen voeren, blijken de uitkomsten nogal van elkaar te verschillen. Draag je een pak, dan behaal je niet alleen sneller, maar ook een beter resultaat. Daarbij maak je in een pak minder stresshormoon aan én ligt je hartslag lager dan wanneer je een trainingsbroek draagt (Kraus & Mendes, 2014). Om rustig en vol vertrouwen onderhandelingen in te gaan kan zakelijke kleding je dus helpen. Daarnaast duren de onderhandelingen korter én heb je vaker een positief resultaat. Vooral in situaties waarbij we onze gesprekspartner niet kennen, of in een vragende positie zitten heeft formele kleding een grote invloed op de uitkomst van het proces. Daarbij is niet alleen het soort kleding wat je aan hebt bepalend. De kleur die je draagt én de kleuren uit de omgeving hebben effect. Testpersonen in een rood shirt onderhandelen beter dan testpersonen in een wit shirt. En in een omgeving met blauwe accenten is de kans groter dat iemand over gaat tot het sluiten van een deal (Hachmang, 2011).

Uiteraard is het daarbij belangrijk om dicht bij jezelf te blijven en je prettig te voelen in je kleding. Door een persoonlijk detail toe te voegen, en daarmee af te wijken van een puur zakelijke outfit kunnen we dat effect bereiken. Dit noemen we het 'red sneaker effect'. Weet je een formele outfit te combineren met bijvoorbeeld afwijkende schoenen, oorbellen, sokken, stropdas of opvallende lippenstift (kies er één, combineer ze niet allemaal) vinden we je competenter, beter benaderbaar en succesvoller. Daarbij blijf je dichter bij jezelf, waardoor je authentieker en eerlijker onderhandelingen in gaat (Bellezza & Gino, 2014).

Kortom, wat we 's ochtends aantrekken heeft effect op hoe we onze dag doorkomen. Het is dus belangrijk om kleding uit te kiezen, waarmee jij je doel kan bereiken én die bij jou past. Want kleding heeft effect op onze mindset en op ons handelen. Het heeft effect op de kwaliteit van ons werk, en daarmee direct invloed op de ruimtelijke kwaliteit van Nederland. Laten we wat vaker ons superheldenpak uit de kast trekken, zodat we samen Nederland een stukje mooier kunnen maken.

Bronnen

Adam, H., & Galinsky, A. (2012, juli 4). Enclothed cognition. Journal of Experimental Social Psychology, pp. 918-925.
Bellezza, S., & Gino, F. A. (2014, juni 1). The Red Sneakers Effect: Inferring Satus and Competence from Signals of Nonconformity. Journal of Consumer Reseach, pp. 35-54. Opgehaald van Harvard Business School.
Hachmang, D. (2011, februari 1). Ik ga naar een onderhandeling, en neem mee... Opgehaald van Tilburg University: https://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=114070
Kraus, M., & Mendes, W. (2014, juni 1). Sartorial symbols of social class elicit class-consistent behavioral and physiological responses: A Dyadic approach. Journal of Experimental Psychology: General, pp. 2330-2340.
Pech, G., & Caspar, E. (2023, oktober 03). Does the cowl make the monk? The effect of military and Red Cross uniforms on empathy for pane, sence of agency and moral behaviors. Opgehaald van Frontiers in Psychology: https://www.frontiersin.org/journals/psychology/articles/10.3389/fpsyg.2023.1255835/full
Slepian, M., Ferber, S., & Rutchick, A. (2015, maart 31). The Cognitive Consequences of Formal Clothing. Opgehaald van Sage Journals: https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1948550615579462
White, R., Prager, E., Scheafer, C., Kross, E., Duckworth, A., & Carlson, S. (2016, december 16). The "Batman Effect": Improving Preserverance in Young Children. Opgehaald van National Library of Medicine: https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/27982409/

[1] Wat je mindset voor je kan betekenen in je werk, maakten we eerder inzichtelijk in dit artikel: **Ready, Set, Growth**