



Joanne Shawcross (left)
Image Works image consultant
Tel (+34) 690 852 601
www.image-works.eu

Katja Ohm (right)
Director of Leisure Sales
Arabella Sheraton Golf Hotel Son Vida

Joanne Shawcross giving an image consultation
in the Ocean Two Suite at St. Regis Mardavall

**A WARDROBE FULL OF CLOTHES, BUT NOTHING TO WEAR? AN IMAGE CONSULTANT COULD BRING A TOUCH OF GLAMOUR TO YOUR LIFE, SAYS JAN EDWARDS
EIN PROPPENVOLLER KLEIDERSCHRANK - UND SIE FINDEN TROTZDEM NICHTS PASSENDES ZUM ANZIEHEN? EIN STILBERATER KANN WUNDER BEWIRKEN, UND SCHON WIRD DAS LEBEN VON GLAMOUR UMSTRAHLT, WEIß JAN EDWARDS**

IMAGE WORKS

When Carrie Bradshaw - in Sex & The City - referred to "that eternal puzzle", murmurs of empathy echoed around the world. Impulse shopping, not knowing what suits us, and being uncertain of our personal style, all result in this frustrating and rather common dilemma: owning clothes that don't make us feel - or look - the way we want to.

It's an uncomfortable truth, but it's human instinct to judge others on first impressions. How we sound, what we say and - by far the greatest influence - what we look like, all combine to create our personal image. Such assumptions seem superficial, but the fact is that our self-worth, respect for others, and creative and professional abilities are judged by first impressions. Our image is talking, but is it saying the right things? Some lucky people instinctively have a sense of style, with an 'eye' for what works. The good news for the rest of us is that anyone can create a stylish look of their own . . . with a little guidance.

As Carrie Bradshaw in der Serie "Sex in the City" einmal von einem "ewigen Puzzle" sprach, fühlten sich Menschen auf der ganzen Welt angesprochen. Gründe für die Malaise gibt es viele: Impulskäufe; man weiß nicht, was einem steht; man ist sich seines eigenen Stils nicht sicher. Ergebnis dieses ziemlich weit verbreiteten, frustrierenden Dilemmas: **Wir besitzen Kleidungsstücke, in denen wir nicht so aussehen und mit denen wir uns nicht so fühlen, wie wir gerne möchten.**

Es ist eine unangenehme Wahrheit, aber am menschlichen Instinkt, andere Menschen nach dem ersten Eindruck zu beurteilen, kommt man nicht vorbei.

Die Art, wie wir etwas sagen, was wir von uns geben und - der bei weitem wichtigste Faktor - wie wir aussehen, all das trägt zu unserem persönlichen Image bei.

Solche Hypothesen mögen sich oberflächlich anhören. Doch unser Selbstwertgefühl, der Respekt für andere



Joanne offers clients 'colour consultations' to identify what colours and shades suit them best.

If a celebrity or high-profile politician gains positive prominence in the public eye, they've probably used the services of a professional image maker to raise their game. Cherie Blair, Victoria Beckham and even Prince Charles are among those who've recognised the importance of image. But is image shaping just for the rich and famous?

Definitely not, says Andratx-based image consultant Joanne Shawcross: "It's not about being wealthy, slim, or a fashion victim, but learning what makes you feel and look great."

Research shows that in today's savagely competitive business world, the right image is imperative - particularly for women. We must look the part to get the part.

Joanne's proof of that. Before setting up her business, her career had taken her to the Iberian peninsula, Miami and Latin America - and a senior level in general management and human resources. She admits to having had self-esteem problems, but worked carefully on her image to help overcome these and achieve success: "I've sat on that side of the fence and lived through it, so I can empathise," she says.

Becoming a professional image consultant was prompted by her

sowie kreative und berufliche Fähigkeiten werden nun mal nach dem ersten Eindruck beurteilt. Unsere Erscheinung spricht für uns, aber vermittelt sie dabei die richtigen Dinge? Es gibt eine kleine Schar der Glücklichen, die von Natur aus ein Gespür für Stil haben, ein Auge dafür, was passt und was nicht. Der großen Mehrheit bleibt der Trost, dass jeder sich selbst einen stylischen Look verpassen kann.....mit ein bisschen Anleitung.

Jedesmal wenn ein Prominenter oder ein Top-Politiker auf der Beliebtheitsskala Punkte gutmacht, hat er mit großer Wahrscheinlichkeit die Dienste eines professionellen Imageberaters in Anspruch genommen. Cherie Blair, Ehefrau von Englands Ex-Premier Tony Blair, Victoria Beckham und sogar Prinz Charles haben öffentlich zugegeben, wie wichtig das Image einer Person ist. Aber ist das Feilen am eigenen Image nur reichen und berühmten Menschen vorbehalten?

Mitnichten, behauptet die in Andratx ansässige Stilberaterin Joanne Shawcross: "Es hat nichts damit zu tun, ob jemand wohlhabend ist, einen gertenschlanken Körper hat oder ein Mode-Junkie ist. Entscheidend ist die Bereitschaft, herauszufinden, womit man gut aussieht und sich gut fühlt." Zahlreiche Studien belegen, dass das richtige Image in einer hochgradig wettbewerbslastigen Berufswelt längst zum Imperativ geworden ist - gerade bei Frauen. Man muss knackig aussehen, um ein Stück vom Kuchen zu bekommen. Joanne ist der lebende Beweis. Bevor sie sich selbstständig machte, hatte sie der Beruf schon auf die iberische Halbinsel, nach Miami und nach Südamerika geführt. In den Bereichen Management und Personalwesen legte sie eine steile Karriere hin. Dennoch gibt sie zu, dass sie lange Zeit Probleme mit ihrem Selbstbewusstsein hatte. Sie arbeitete behutsam daran, ihr Image aufzubessern, um an Selbstbewusstsein zuzulegen und erfolgreicher zu sein: "Ich saß auf der einen Seite des Zaunes und blickte ständig durch ihn hindurch. Daher kommt heute mein gutes Einfühlungsvermögen."

Die Entscheidung, professionelle Stilberaterin zu werden, hing damit zusammen, dass sie mehr Zeit zu Hause verbringen wollte. Sie hat einen zehnjährigen Sohn. Ergänzt wird dieser Beweggrund durch ein lebenslanges Faible für Mode und Menschen.

Sie holte sich das Handwerkszeug, indem sie sich in New York zum Stilberater und Einkaufsberater ("Personal-Shopper") schulen ließ. Zwei der namhaftesten Vertreter dieser besonderen Art der Beratung zeigten ihr die Kniffe. Danach gründete Joanne ihre Firma "Image Works" - ein Serviceunternehmen, das Menschen hilft, das Beste aus sich herauszuholen.

Ihre Kunden sind nicht durchweg Wirtschaftsbosse. Viele Menschen stoßen auf das Thema ihres eigenen Images nach einschneidenden Lebensveränderungen, wie Scheidung, ein neuer Lebenspartner, eine lange Krankheit, oder ein Wechsel ins Ausland.

Der Zukunft selbstbewusst entgegen zu blicken ist ein Wundermittel für den sozialen Status, private Beziehungen und natürlich für das Fortkommen am Arbeitsplatz.

Joannes Motivation, anderen zu helfen, ist genauso offensichtlich wie ihr guter Geschmack. Sie hält sich ständig auf dem neuesten Stand, was Image und die Rolle, die Kleidung dabei spielt, betrifft. Ihr ewig anwachsendes Wissen teilt sie nur zu gerne mit ihren Kunden.

Die vier Kerndisziplinen ihres Angebots sind Farbberatung, Körper- und Stil-Analyse, Garderoben-Management und Personal Shopping. Man kann dies einzeln oder im Paket buchen. Der Preis für die



UNSER IMAGE SPRICHT FÜR UNS - ABER TEILT ES ANDEREN DIE RICHTIGEN DINGE MIT?

desire to spend more time at home (she has a ten-year-old son) - and her lifelong interest in fashion and people. After training and qualifying in New York as an image consultant and personal shopper (with two of the most highly-qualified exponents of this field) Joanne set up her business Image Works, a bespoke service to help others make the best of themselves.

Her clients aren't all business executives. Many people choose to address the issue of their image after a life-changing event, such as divorce, a new partner, a long illness . . . or moving abroad. Facing the future with self-confidence does wonders for social standing and personal relationships, as well as in the workplace.

Joanne's enthusiasm for helping people is as obvious as her own sense of style. Her research into image and the role played by clothes is ongoing, and she clearly enjoys sharing her ever-expanding knowledge with her clients.

Her four core services are Colour Analysis, Body & Style Analysis, Wardrobe Management, and Personal Shopping, available individually or packaged. Prices range from 150-800 euros and

Leistungen bewegt sich zwischen 150 und 800 Euro. Joanne schwört, dass dieses Geld eine gute Investition ist: "Das verbessert nicht nur das Image. Dank strategisch geschickterem Einkaufen wird man eine Menge Geld sparen." Man muss also nur die Kosten vergangener Garderoben-Sünden addieren und die Rechnung geht auf.

Wenn man Joanne in Aktion erlebt, spürt man sofort, dass diese Frau Ahnung von Personalwesen hat.

Sie nimmt einen vielmehr sanft an der Hand, statt nur Anweisungen zu geben. Der Kunde soll genau nachvollziehen können, warum bestimmte Stoff-Farben mit der eigenen Haut-Pigmentierung besser harmonieren als andere. Nachher bekommt der Kunde einen individuell abgestimmten Farbfächer - der circa 36 persönlich günstige Farbtöne enthält - als Shopping-Begleiter mit auf den Weg. Das ist nur ein Beispiel für den nachhaltigen Effekt, den Joanne mit ihrem Service anstrebt.

Ein anderer Prozess geht die Problemstellung "ABC" an, womit die Anpassung an besondere Körper- und Gesichts-Merkmale gemeint ist. Joanne: "Man muss die Stärken betonen, um einen

OUR IMAGE IS TALKING, BUT IS IT SAYING THE RIGHT THINGS?



Joanne believes it's an investment: "Not only will it improve your image, but shopping strategically also results in a lower cost-per-wear." Tot up the cost of past wardrobe mistakes and the financial logic is obvious.

In action, Joanne's human resources skills shine through. She guides rather than instructs, ensuring the client really understands the process of identifying which colours flatter their own level of skin pigmentation. Afterwards, a conveniently-sized personal swatch of around 36 of their best colours becomes the client's invaluable shopping companion - just one of the useful reference items that the service-orientated Joanne provides.

Another process tackles what she calls the ABC, based on body and face shape: "Accentuate the good points. Balance the overall effect. Camouflage our not-so-good points by drawing the eye to our best features." Next comes the identification of personal style - a signpost for future purchases of clothes and accessories.

Opening one's wardrobe to another woman's scrutiny sounds daunting, but decluttering results in a new base on which to build. "Critiquing has to be done in a constructive way to motivate clients," explains Joanne. "I'm very careful." She's also extremely discreet, respecting the confidentiality of her clients, who are mainly English and Spanish (in which she's fluent).

Using Joanne's personal shopping service might seem extravagant, but her intimate knowledge of boutiques and stores saves time - and purchases will also give a good return on investment. She works to a brief, doing some pre-selecting of garments before taking her client shopping. It's a service that's particularly appreciated by time-conscious men who want to buy their partner a gift.

Joanne would also like to run image training courses for boutique staff: "It would enable them to offer an enhanced level of service to their customers - and a happy customer returns."

Networking at an abc business club lunch has led to an exciting new opportunity: Joanne's services are to be marketed to winter short break guests at the Mardavall St Regis Hotel. "I'm delighted to have been chosen to work with such a prestigious hotel chain," she says.

An image consultant like Joanne Shawcross can help solve "that eternal puzzle" with a capsule wardrobe of flattering mix 'n' match clothes, to inspire self-confidence and create the right image. Carrie Bradshaw would approve. ↩

ausgewogenen Gesamteffekt zu erzielen. Es kommt darauf an, unsere kleinen Makel zu kaschieren und die Aufmerksamkeit auf unsere besten Argumente zu lenken."

Als Nächstes gilt es, den jeweiligen persönlichen Stil zu identifizieren - als Wegweiser für alle zukünftigen Käufe von Kleidung und Accessoires.

Seine intime Garderobe dem prüfenden Blick einer anderen Frau auszusetzen, kann etwas Niederschmetterndes haben, aber nur durch Entrümpeln entsteht eine neues Fundament, auf dem man bauen kann.

"Kritik muss konstruktiv vorgetragen werden, um Kunden zu motivieren", erklärt Joanne, "ich bin dabei sehr vorsichtig". Diskretion ist oberstes Gebot. Sie zollt dem Vertrauen der Kunden Respekt, die mehrheitlich Engländer und Spanier sind. Joanne spricht fließend Spanisch.

Joannes persönlichen Shopping-Service in Anspruch zu nehmen wirkt sehr extravagant, aber ihre Insider-Kenntnisse von Boutiquen und Kaufhäusern sparen Zeit - und die Investition lohnt sich auf lange Sicht. Joanne erarbeitet vorab ein Konzept mit einer Vorauswahl geeigneter Stoffe, bevor es ans Einkaufen geht. Dieser Service wird besonders von Männern geschätzt, deren Zeitbudget begrenzt ist und die ihrer Partnerin etwas Schönes kaufen wollen.

Joanne hat noch andere Pläne. Gerne würde sie für das Verkaufspersonal von Boutiquen Imageberatungs-Seminare veranstalten: "Damit wären sie in der Lage, den Kunden einen besseren Service zu bieten - und die Käufer würden zufrieden zur Tür hinaus gehen."

Beim letzten abcBusiness Lunch konnte sie einen aufregenden neuen Kontakt knüpfen: Joanne hat den Auftrag erhalten, Winter-Kurzurlauber im Mardavall St. Regis Hotel zu beraten. "Es macht mich stolz, dass eine solch prestigeträchtige Hotelkette meine Dienste in Anspruch nimmt", so Joanne.

Eine Stilberaterin vom Schlage Joannes kann dazu beitragen, das anfangs erwähnte "ewige Puzzlespiel" zu lösen - mit einer nagelneuen Kompakt-Garderobe, aus der man locker flockig immer die richtigen Sachen holt, als Inspiration für das Selbstbewusstsein und als Anstoß, sein Image endlich richtig zu trimmen. Carrie Bradshaw würde mir beipflichten. ↩