

Op donderdag 15 september 2011 vond ons minisymposium 'een eerste indruk...' plaats in de businessclub van het Excelsior stadion.

### **Openingswoorden**

De scherpe en energieke dagvoorzitter Kamran Ullah opende het symposium. Klaas Folkerts, voorzitter van de Stichting Dress for Success Rotterdam, verwelkomde alle deelnemers en legde uit waarom Dress for Success gelukkig maakt voor alle betrokkenen. Dit op basis van een gesprek dat hij hierover in de voorbereiding van dit symposium had met Reny Winkelman, coördinator van Dress for Success Rotterdam. "Dress maakt haar klanten gelukkig; de vrijwilligers worden er gelukkig van; de donateurs zijn gelukkig; het bestuur, ook gelukkig; sociale dienst, re-integratiebedrijven, UWV, allemaal gelukkig en -last but not least- zelf werd ze er ook erg gelukkig van." Kortom, Dress maakt gelukkig! Het eenvoudige en heldere concept ligt hieraan ten grondslag. Dress geeft geen kleren aan mensen die gaan solliciteren, maar het kleedt mensen aan en dat is iets anders. Het geeft er een flinke draai opwaarts aan de motivatie en het zelfvertrouwen van mensen die soms al vaak de kous op de kop hebben gehad. Het draait niet om het geven van kleding maar om het geven van vertrouwen. En door meer te zijn dan een simpele kledingwinkel (zonder kassa) brengt het zo veel geluk te weeg.

### **Inleiding Prof. Dr. Roland Blonk**

Klaas gaf het stokje door aan Prof. Dr. Roland Blonk, onderzoeker bij TNO en bijzonder hoogleraar arbeidsparticipatie en psychische klachten, in bijzonder in activering en re-integratie. Vanuit een theoretisch perspectief keek hij naar de effectiviteit van initiatieven zoals die van Dress for Success. Hij haakte daarvoor aan bij onder andere twee theoriën, Sen's Capability Approach (je moet een kans krijgen, maar deze ook zien) en de "self-efficacy" die is gebaseerd op de theorie van Albert Bandura met betrekking tot motivatie. Het begrip self-efficacy wordt gebruikt om 'het gevoel dat je het kan' te omschrijven. Voor (langdurig) werklozen is één van de belangrijke elementen die de werkzoekattitude en daarmee het werkzoekgedrag beïnvloeden de self-efficacy. Om de successfactor bij een sollicitatiegesprek te vergroten is het dus belangrijk om 'het gevoel dat je het kan' te versterken.

Na het horen van de winkelvrijwilligsters van Dress for Success gedurende de paneldiscussie (zie hierna daar meer over) over de manier waarop zij met hun klanten omgaan gaf Roland aan het bijzonder te vinden dat hun wijze van aanpak eigenlijk helemaal aansluit bij deze theorie. Een klant wordt niet zomaar een pak voorgehouden om direct te gaan passen, maar er wordt echt aandacht besteedt aan de persoon achter de klant om deze met een goed gevoel, vol zelfvertrouwen en de geschikte outfit de winkel uit te laten gaan.

Voor de volledige presentatie van Prof. Dr. Roland Blonk klik [hier](#)

### **Dress for Success heeft succes!**

Hanneke Willemsen, secretaris van Stichting Dress for Success Rotterdam, onderbouwde vervolgens Roland's wetenschappelijke theorie over de eerste indruk met de resultaten van een onderzoek. Dit onderzoek is door Anne Franssen, inmiddels afgestudeerd psychologe, gehouden onder 113 bezoekers van de Dress for Success winkel in Rotterdam in 2009/2010. Samengevat betroffen het ongeveer evenveel mannen als vrouwen, waarvan de meerderheid tussen 36 en 55 jaar oud, met een MAVO/MBO/HBO achtergrond en op dat moment in een bijstandsuitkering. Het succes van Dress for Success wordt onderstreept door het resultaat dat uiteindelijk meer dan de helft van de klanten binnen 6 maanden na het bezoek aan Dress een (betaalde of vrijwillige) baan heeft!

### *Bijzonder gesprek in het onderzoek*

"Het geeft een psychische kick. Je komt onzeker binnen, bent werkloos, en je voelt je waardeloos. Met het pak aan denk je 'this is me', kom maar op!"

Voor de volledige presentatie over het klantenonderzoek klik [hier](#)

### **Paneldiscussie**

De inhoud over het belang van de eerste indruk en interactie bracht Kamran daarna samen in de paneldiscussie. Panelleden Lex Koudstaal (reïntegratie Alexander Calder) en Caroline Beckman (Job coach DBW) geven aan zeer positieve reacties te krijgen van hun werkzoekende Dress for Success bezoekers, zowel de persoonlijke behandeling door het Dress for Success personeel als ook de ontvangen kleding hebben er aan bijgedragen dat zij met vertrouwen het sollicitatieproces in gaan.

Georgia Wenehenoeben (klant Dress for Success) zegt enorm blij te zijn met Dress for Success omdat zij hierdoor een passende sollicitatie outfit heeft gekregen die zij zich zonder hulp van Dress for Success niet had kunnen veroorloven. "En tijdens mijn bezoek kreeg ik niet alleen advies over mijn kleding, maar het ging veel verder, zo hebben we bijvoorbeeld ook gesproken over netwerken."

Giovanna Philips (vrijwilliger winkel Dress for Success) en Marieke Jansen (voormalig vrijwilliger in de winkel, nu penningmeester van de Stichting) delen hun ervaringen uit de winkel vanuit de andere kant bezien. "Als een klant binnenkomt nemen we de tijd, praten we over waar hij gaat solliciteren en proberen we hem op zijn gemak te stellen. We zullen alles op alles zetten om de klant tevreden met de voor hem juiste outfit en een opgeheven hoofd de winkel te zien verlaten."

Yvonne Salet is een jarenlange trouwe kleding donateur. Ze gaf tijdens de paneldiscussie aan nog een extra stapeltje folders van Dress for Success mee te willen nemen, om zo nog meer vrienden en bekenden te stimuleren om aan Dress for Success te doneren. Dit is wat Dress for Success mede mogelijk maakt!

### **Afsluiting**

Na de paneldiscussie hebben de deelnemers onder het genot van een borrel nagepraat over ons symposium en genetwerkt. Wij zijn verheugd te kunnen zeggen dat ook diverse deelnemers hier hebben aangegeven Dress for Success te willen gaan steunen met donaties of andere vormen van sponsoring.

Voor Dress for Success was dit minisymposium absoluut een succes!