

L'arte dell'eleganza,

ovvero come dare la migliore immagine di sé



60 Specchio, specchio delle mie brame, chi è la più bella del reame? ...senz'altro voi, e solo voi, dopo aver passato una giornata con Patricia Fioravanti Rubod, creatrice di "Shine-Swiss" che, grazie alla sua esperienza professionale, ha fatto dell'eleganza nel vestire un'arte. Ma chi è Patricia Fioravanti Rubod? È cosa fa per rendervi belle ed eleganti? Di padre bolognese e madre alsaziana, arriva a Ginevra giovanissima. Dopo gli studi in farmacia, inizia a lavorare in una gioielleria, fino a quando un'amica modella la convince ad iscriversi nella più importante agenzia di mannequins dell'epoca, "Silhouette". Ginevra presto le va stretta e capisce che, per fare sul serio, bisogna varcare le Alpi. Si trasferisce allora a Milano, dove inizia la sua avventura con la vera moda.

L'agenzia milanese "Beatrice", una delle più importanti in quel momento, la ingaggia seduta stante. Patricia racconta che, grazie all'ammirazione degli italiani per lo chic francese, riesce ben presto a diventare la "star" dell'agenzia. La sua avventura nell'alta moda la porta poi a Parigi, dove un'amica fotografa l'introduce all'Agenzia "Glamour".

È un susseguirsi di viaggi in tutto il mondo, sfilate, copertine e servizi di moda in giornali di prestigio come Vogue, l'Officiel, Linea Italiana. Lavora per Christian Dior, Ungaro, Nina Ricci, Missoni e altri grandi stilisti e marche internazionali, e molto per la cosmetica, gli orologi e oggetti preziosi, per esempio Rolex, Patek Philippe e Caran D'Ache, che amano fotografare le sue mani per mettere in valore le loro creazioni. Sposa Philippe Rubod e torna a Ginevra lasciando la vita di mannequin di successo, per continuare a lavorare sempre nella moda. Purtroppo a un certo punto si ammala e scopre un lato diverso della vita. In questo periodo difficile, capisce che bisogna apprezzare ogni attimo e questa scoperta la porta ad una nuova svolta. A fine 2006 decide di mettersi in proprio, diventando "Personal Shopper e Beauty Coach". È un mestiere di cui non si sente parlare ancora molto in Europa, ma Patricia, forte della sua lunghissima esperienza nella moda in tutte le sue sfaccettature, vuole mettere il suo know-how al servizio di una clientela che ha bisogno di guida e di consigli per sentirsi meglio con se stessa, più alla moda, che vuole cambiare look per passare ad una fase diversa della propria vita. Chi sono le sue clienti?

"Donne d'affari, che non hanno tempo di seguire il trend o di fare shopping, casalinghe che vogliono cambiare il proprio look, donne che dopo una pausa vogliono ricominciare a lavorare dopo essersi occupate dei figli, oppure che hanno dovuto passare attraverso l'esperienza di una malattia difficile e vogliono riprendersi la loro vita. È un mix di persone molto vario. Capita che donne d'affari si rivolgano a me quando devono affrontare viaggi importanti con diversi impegni, in modo da ottimizzare la combinazione tra abiti ed accessori per portare il minimo indispensabile. Altre

signore chiedono il mio consiglio per un evento particolare, come un matrimonio, un anniversario, un'occasione pubblica importante. Altre ancora in seguito ad una chirurgia estetica del corpo o del viso, oppure dopo la nascita di un bambino, o perché sono dimagrite ed il loro corpo è cambiato. Non si tratta di donne prive di gusto, tutt'altro. Semplicemente, in quel momento hanno bisogno di un consiglio professionale che io sono lieta di dare.

A volte le clienti arrivano perché una cara amica, mamma o sorella ha offerto loro un forfait "Total Look" della Shine-Swiss per incoraggiarle ed aiutarle nella loro fase di cambiamento. Ma in genere, le nuove clienti arrivano da me perché hanno visto la trasformazione di una loro amica o conoscente, ed hanno chiesto quale sia il segreto".

Come si svolge la consulenza di "Personal Shopper e Beauty Coach"?

"Il primo incontro con una potenziale cliente è gratuito. Si parla dei suoi desideri, di come si vede e come vorrebbe apparire. È per me un'ottima occasione per capire la personalità di chi mi sta di fronte, per guidarla e consigliarla nel modo migliore. Se la cliente chiede la mia consulenza, innanzitutto eseguo un "audit" del suo guardaroba. Quindi il mio lavoro si svolge direttamente a casa sua. Porto con me uno stander e tiro fuori tutti i vestiti per poterli esaminare e confrontare, vedere se siano adeguati o meno alla sua fisionomia ed al suo corpo, ma anche se corrispondono al suo stato psicologico, ed alla proiezione sociale che desidera comunicare all'esterno. Spesso, anche se un modello è diventato démodé, possiamo fare delle correzioni per continuare a tenerlo nel guardaroba. A volte invece bisogna definitivamente scartarlo.

Alcune
immagini
di Patricia
Fioravanti
Rubod.

Quest'azione può diventare difficile, e perfino dolorosa, e allora la rimandiamo nel tempo, finché la cliente non se ne convince da sola.

È un mestiere che necessita molta psicologia e bisogna saper si immedesimare nella cliente. Non si può stravolgere il look di una persona in modo radicale in pochi minuti, bisogna accompagnarla con delicatezza durante la fase di cambiamento. L'aspetto può cambiare perfino il carattere. Quando ci si sente bene nella propria pelle, si affronta la vita e la gente con più sicurezza: una persona timida e chiusa può diventare espansiva e gioviale."

E dopo?

"Eseguo un test di "colorscopie" per capire perfettamente quali siano i colori giusti da indossare, secondo il colorito della pelle, degli occhi dei capelli. Segue la seduta "maquillage" durante la quale consiglio come valorizzare il viso.

Quando abbiamo finito queste prime tre fasi, inizia lo shopping per completare e rinnovare il guardaroba della cliente secondo gli indumenti ed accessori che abbiamo tenuto o scartato. Lo shopping viene fatto in diverse boutiques, di prêt-à-porter o di grandi stilisti - dipende dalle necessità e dal budget. A volte andiamo a Roma o Milano, oppure a Parigi o New York. Lo shopping viene personalizzato e ogni volta è diverso.

Infine, propongo una seduta dal parrucchiere per cambiare il taglio ed il colore, o semplicemente fare un brushing, oltre ad una manucure professionale".

Quali sono i suoi obiettivi principali quando si trova di fronte alle sue clienti?

"Credo profondamente che in ogni persona ci sia bellezza. Il mio obiettivo è di valorizzare questa bellezza. Far scoprire loro

la propria femminilità, far loro approfittare della mia esperienza per renderle belle, eleganti e sicure. E poi, cosa importante, insegnare loro a sorridere quando sono fotografate. Durante la mia consulenza, scatto foto in continuazione, per mostrare loro il prima ed il dopo, ed intanto do' consigli su come posare, come sorridere, come essere naturali e sicure di sé. Alla fine della giornata regalo loro un "book fotografico" in ricordo di questa esperienza perché possano vedere l'evoluzione che si è prodotta nel solo spazio di una giornata, per cominciare".

Ha dei partners che l'aiutano nel suo lavoro?

"Sì, ho potuto crearmi una rete di partners, professionisti nei vari settori dell'estetica, della moda e del design. Ho una couturière eccezionale che esegue i ritocchi degli abiti delle mie clienti per modernizzarli e adattarli. Per la ginnastica e consigli nutrizionali ho un coach che si occupa delle

mie clienti in modo personalizzato e, se lo desiderano, le metto in contatto con un ottimo chirurgo estetico. Posso anche proporre i servizi di un partner decoratore d'interni che su richiesta può costruire un dressing personalizzato".

Progetti per il futuro?

"Un viaggio di gruppo a Milano - un trend tour alla scoperta delle novità della moda della stagione in corso. Mi sto organizzando, e appena sarò pronta lo annuncerò sul mio sito web. Altro obiettivo è sviluppare una strategia promozionale dei miei servizi di consulenza che miri di più alla clientela maschile: siamo nell'epoca giusta per coinvolgere anche gli uomini, visto che la cultura sta evolvendo e fanno molta più attenzione alla loro immagine".

Per contatti:

Patricia Fioravanti Rubod
079 615.46.88

E-mail: parubod@bluewin.ch
www.shine-swiss.com

