Dettagli di eleganza sul sito di Principle M

In Cina, specialmente nella capitale Pechino, stanno prendendo piede a gran ritmo società di **consulenza di stile** che insegnano i dettami dell'eleganza e del bon ton. Obiettivo: ridefinire l'immagine di una clientela (solitamente costituita da uomini d'affari e nuovi ricchi in generale) desiderosa di crearsi un look fatto di buon gusto e buone maniere che risultino gradevoli agli altri ed a se stessi… e che favoriscano il successo professionale.

A ben pensarci, un po' più di educazione, equilibrio e classe sarebbero graditissimi anche alle nostre latitudini, dove di consulenti ne abbiamo sin troppi, ma dove forse il lavoro manca (più che i soldi, a mancare sono soprattutto la consapevolezza e l'aspirazione al miglioramento di se stessi; eppure quanto avremmo bisogno tutti di re-imparare l'abc dell'urbanità in ogni aspetto della vita!).

Comunque in Cina i professionisti di immagine sono innanzitutto esperti di moda che offrono al cliente un servizio personalizzato completo, il quale prevede la trasferta a domicilio di sarti e modellisti per prendere le misure e studiare la figura, fino ad arrivare all'abito finito in un mese. Va da sé che tali consulenti siano anche specialisti di vendita che mirano a fornire al "target" capi prodotti dalla loro azienda di riferimento (i cui tessuti pregiati provengono da aziende europee, in particolare inglesi e italiane, come le biellesi Vitale Barberis Canonico e Filarte, nonché la belga Scabal che però produce in Italia e nel Regno Unito).

Ma gli *affluent* dagli occhi a mandorla pretendono che sotto il vestito ci sia anche il resto! Quindi desiderano apprendere le regole del galateo contemporaneo che li agevolino negli affari. Ecco allora che entrano in campo degli **esperti di buone maniere** che suggeriscono

come comportarsi e come parlare in ambito professionale. Insegnano, ad esempio, come stringere la mano quando si incontra una persona, quali alimenti non consumare quando ci si presenta ad un appuntamento (in primis è da bandire l'aglio tanto amato nel Celeste Impero, però deleterio per l'alito), quali gesti garbati compiere per ingraziarsi la controparte (come l'astenersi dallo sputare in pubblico, pratica seguita invece da molti Cinesi), oltre a quali tessuti scegliere per i proprio abiti.



Dal sito di Principle M

A quanto pare, il lucroso settore della consulenza di stile, sebbene ancora di nicchia, è talmente in espansione nel Paese della Grande Muraglia che i potenziali clienti devono attendere persino tre mesi per ottenere un primo incontro. Va aggiunto che sono sorte pure società che offrono gratuitamente i propri servizi per brevi cicli di "lezioni", mentre concedono a pagamento sessioni più lunghe e "su misura".

La società pechinese **Principle M** precisa: "Tutti i nostri abiti passano attraverso un delicato processo di realizzazione *ad personam*, che prevede varie fasi. Il primo *step* consiste nel ricavare un lieve cartamodello, il che richiede una settimana, poi prendiamo le misure del cliente. La fase seguente si concretizza nel riconvocare la persona per un *fitting*, cioè per apportare tutti gli adattamenti del caso. Nei successivi 23 giorni i nostri sarti confezionano il vestito finale. A prescindere dai raffinati materiali che importiamo, ogni capo da noi prodotto interamente a mano è leggero, con ricorso minimale a controfodera. La nostra sartoria vanta un'esperienza trentennale all'insegna della qualità".

In definitiva, lo scopo dichiarato di questi consulenti può sintetizzarsi così (come si proclama nel sito della medesima azienda): "*Our mission is to guide men in China to achieve*

a stylish and gentleman-like fashion that looks and feels good". Ma chissà perché l'affascinante ed elegante indossatore che campeggia nel sito della succitata **Principle M** non ha affatto gli occhi a mandorla e sembra un divo hollywoodiano…





