

Berufswahl 2008

Ahlener Tageblatt, Mittwoch, 6. Februar 2008

Gut ankommen

Der erste Eindruck ist wichtig

Der erste Eindruck - er ist bei Bewerbungsgesprächen oft von entscheidender Bedeutung. Von ihm hängt ab, wie das weitere Gespräch verläuft. Also sollten Sie den ersten Eindruck, den Sie machen, gezielt gestalten.

Sie treffen eine Person - zum ersten Mal. Und noch während die Person auf Sie zugeht, ist sie Ihnen sympathisch - noch bevor der Mann oder die Frau ein Wort sagt. Entsprechend offen reagieren Sie. Oder umgekehrt: Eine Person ist Ihnen auf Anhieb unsympathisch. Entsprechend „cool“ bleiben sie.

Gewiss haben Sie das schon mal erlebt und sich gefragt: „Wie ist das möglich? Das ist doch völlig irrational!“ Stimmt! Aber wie Ihnen geht es allen Menschen. Wenn wir jemanden erstmals treffen, entscheidet sich meist binnen weniger Augenblicke, wie der Kontakt verläuft.

Machen Sie sich bewusst: Jetzt kommt's drauf an. Sind Sie und Ihr Gesprächspartner sich sympathisch, werfen Sie sich wechselseitig die Bälle zu. Entsprechend locker und unverkrampft ist das Gespräch. Sind Sie Ihrem Partner hingegen unsympathisch, verläuft das Gespräch stockend. Und Sie haben permanent das Gefühl: Die Chemie stimmt nicht; ich komme an meinen Gesprächspartner nicht ran. Das

wirkt sich auf das Ergebnis aus.

Wenn wir einen Menschen erstmals treffen, ist er in der Regel für uns ein „unbeschriebenes Blatt“ - und wir sind es für ihn. Wir haben zwar eventuell eine Vorstellung, wie der andere sein könnte. Doch noch sind wir bereit, dieses Bild schnell zu revidieren.

Aber was geschieht genau in diesem Moment? Dies sei an einem Beispiel illustriert. Nehmen wir an, Sie haben ein Vorstellungsgespräch beim Personalleiter eines Unternehmens. Sie klopfen an die Tür von dessen Büro. Ein „Herein“ ertönt.

Sie öffnen die Tür, orten Ihren Gesprächspartner am Schreibtisch. Während Sie die Türschwelle betreten, schaut der Personalleiter hoch, steht auf, signalisiert Ihnen „Treten Sie ein“

und geht auf Sie zu. In den wenigen Sekunden, die bis zum begrüßenden Händedruck verstreichen, hat sich meist bereits der erste Eindruck gebildet.

Als Folge hiervon werden Sie in eine der drei Schubladen gesteckt, die Ihr Schicksal bedeuten. Auf diesen kann zum Beispiel „unsympathisch“, „nichts sagend“ und „sympathisch“ stehen. Oder: „Blasse Type“, „08-15-Be-

werber“ und „Interessanter Kandidat“. Gemeinsam ist ihnen: Sie können die Schubladen nur schwer wieder öffnen.

Das Einsortieren der Personen erfolgt anhand vieler Faktoren. Diese lassen sich drei Kategorien zuordnen:

Erscheinungsbild (wie Kleidung und Statur);

Körpersprache (wie Haltung, Gang und Mimik);

Sprache (wie Wortwahl und Sprechweise).

Letztlich entscheiden also „Äußerlichkeiten“ darüber, ob Ihnen jemand seine Gunst schenkt.

Am schlimmsten ist die mittlere Schublade - also die Schublade, auf der zum Beispiel „nichtsagend“ steht. Oder „08-15-Bewerber“. Wenn Sie in diese Schublade gesteckt werden, bedeutet

dies: Sie hinterlassen keine individuelle Duftnote. Sie sind austauschbar.

Zeigen Sie also Profil. Haben Sie den Mut, etwas anders als Ihre Mitbewerber zu sein. Zum Beispiel aufgrund Ihrer Art, sich zu kleiden. Oder wie Sie die Begrüßung gestalten. Oder wie Sie auf Aussagen reagieren. Und vertreten Sie auch mal eine andere Meinung als Ihr Ge-



Fachangestellte im Notarbüro könnte der Traumberuf sein, Dienstleistung für den Mandanten also. Nicole Wiede arbeitet als Rechtsanwalts-Gehilfin in Hamburg. Um es dahin zu bringen, muss manche Hürde genommen werden. Um gut anzukommen, zählt auf jeden Fall der erste Eindruck beim Vorstellungsgespräch.

Bild: dpa

sprächspartner - selbst auf die Gefahr hin, dass dieser Sie verdutzt anschaut. Denn dies bedeutet: Sie haben seine Aufmerksamkeit geweckt. Er nimmt Sie wahr.

spiel: Ich bin seriös. Oder: Ich bin wertkonservativ. Oder: Ich bin kreativ. Also sollten Sie die passende Kleidung wählen.

Als nächstes registrieren Sie

Letztlich entscheiden also „Äußerlichkeiten“

Also ist die Basis für eine echte Kommunikation gelegt.

Doch wie genau entsteht der erste Eindruck? Zurück zum Beispiel. Sie laufen auf die unbekannte Person zu. Was nehmen Sie zuerst wahr? Richtig, das äußere Erscheinungsbild. Also zum Beispiel die Kleidung. Sie ist ein wichtiges Instrument, um die gewünschte Botschaft an andere Personen zu senden. Zum Bei-

spiel: Ich bin seriös. Oder: Ich bin wertkonservativ. Oder: Ich bin kreativ. Also sollten Sie die passende Kleidung wählen.

Als nächstes registrieren Sie die Körpersprache. Hierzu zählen unsere Haltung und unser Gang; des Weiteren unsere Mimik und unser Blick. Aber auch, ob unser Händedruck eher zupackend oder lasch, warm oder kalt ist.

Naserümpfen zeigen? Nein, denn dann verlieren wir unser höchstes Gut: unsere Glaubwürdigkeit und Authentizität.

Der Tipp kann nur lauten: Versetzen Sie sich, bevor Sie zum Beispiel in einem Bewerbungsgespräch dem Personalleiter eines Unternehmens gegenüber treten, in die adäquate Stimmung. Zum Beispiel, indem Sie, wenn Sie schlecht drauf sind, aber gut „ankommen“ möchten, zuvor im Auto Grimassen schneiden oder an schöne Erlebnisse denken. Sie werden merken: Ihre Stimmung ändert sich - und damit auch Ihre Stimme.

Denn wichtig für den ersten Eindruck ist auch unsere Sprache. Zum Beispiel, ob wir langsam oder schnell, laut oder leise sprechen. Von besonderer Bedeutung sind jedoch die Lautstärke und Deutlichkeit der Aussprache. Sie entscheiden darüber, ob wir sicher oder unsicher, engagiert oder eher unbeteiligt wirken.

Sie sehen: Der erste Eindruck wird durch viele Faktoren beeinflusst. Entsprechend viele Stell-schrauben gibt es, an denen Sie drehen können, um den gewünschten Eindruck zu hinterlassen.

Ingo Vogel