

FÜR DEN HOTELIER, GASTRONOMEN UND KÜCHENCHEF

GASTRONOMIE

DAS UNTERNEHMER-MAGAZIN

Beruf & Zukunft

IN DIESEM HEFT:

Sicher ist sicher - Schädlingsbekämpfung	III
Betriebsarten im Gastgewerbe	VI
Wintergemüse?! - Kohl im Aufwind	VIII
Sherry - die pure Vielfalt	IX
Deutschland und seine Weine	X
Alles Käse - Das Beste aus der Milch	XII
Wissenswertes über Hirschfleisch	XIII
Übungsaufgaben Wirtschafts- und Sozialkunde	XIV
Prüfungsaufgaben für gastgewerbliche Berufe	XV

Ganz gleich, ob wir uns auf einer Party oder in einem Bewerbungsgespräch befinden - vom ersten Eindruck hängt es 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 diese auf Sie zugeht, ist sie Ihnen sympathisch - ohne ein Wort gesagt zu haben. Entsprechend reagieren Sie. Oder umgekehrt: Wenn ihnen jemand auf Anhieb unsympathisch ist, bleiben Sie abweisend und cool. Gewiss haben Sie das schon mal erlebt und sich gefragt: „Wie ist das möglich? Das ist doch irrational!“ Stimmt! Doch wie Ihnen geht es allen Menschen. Wenn wir jemanden erstmals treffen, entscheidet sich meist binnen weniger Augenblicke, wie der Kontakt verläuft.

GUT ANKOMMEN

DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT



FOTO: FRIEWAT

„Ob wir eine Person, die wir neu kennen lernen, sympathisch finden, entscheidet sich meist sehr schnell. Oft noch während sie auf uns zugeht - und bevor sie ein Wort sagt. Entsprechend verhalten wir uns. Ist der Mensch uns sympathisch, reagieren wir offen, ist er uns unsympathisch, sind wir eher abweisend.“

Ingo Vogel, Esslingen, gilt als der Experte für emotionale Verkaufsrhetorik und ist Autor des Buches »Lust-Prinzip - Emotionen als Karrierefaktor«

Jetzt kommt's drauf an

Sind Sie und Ihr Gesprächspartner sich sympathisch, werfen Sie sich wechselseitig die Bälle zu. Locker und unverkrampft wird das Gespräch verlaufen. Sind Sie Ihrem Partner hingegen unsympathisch, verläuft es stockend. Und Sie haben permanent das Gefühl: Die Chemie stimmt nicht; ich komme an mein Gegenüber nicht ran. Das wirkt sich auch auf das Ergebnis aus. Wenn wir einen Menschen erstmals treffen, ist er in aller Regel für uns ein »unbeschriebenes Blatt«, und wir sind es für ihn. Dies ändert sich oft binnen weniger Augenblicke.

Beispiel: Sie haben ein Vorstellungsgespräch beim Personalleiter/ Chef eines Unternehmens. Sie klopfen an die Tür des Büros. „Herein“ ertönt. Sie öffnen, spähen in den Raum und orten Ihren Gesprächspartner am Schreibtisch. Während Sie die Türschwelle betreten, schaut er hoch, steht auf, signalisiert Ihnen „treten Sie ein“ und läuft auf Sie zu. In den wenigen Sekunden, die bis zum begrüßenden Händedruck verstreichen, hat sich meist bereits bei beiden Beteiligten der erste Eindruck gebildet.

Die »mittlere Schublade«

Als Folge werden Sie in eine der drei Schubladen gesteckt, die Ihr weiteres Schicksal bedeuten: unsympathisch, nichtssagend und sympathisch könnte darauf stehen; oder blasse Type, 08/15-Bewerber und interessanter Kandidat. Das Problem: Sie können die Schubladen nur schwer wieder öffnen und so die Meinung über sich ändern. Also sollten Sie dafür sorgen, dass Sie von Anfang an in der »richtigen« Schublade landen. Das Einsortieren erfolgt anhand vieler Faktoren, die sich drei Kategorien zuordnen lassen: Erscheinungsbild (Kleidung und Statur), Körpersprache (Haltung, Gang und Mimik) und Sprache (Wortwahl und Sprechweise). Letztlich entscheiden also zuerst die Äußerlichkeiten.

Am schlimmsten ist die mittlere Schublade. Wenn Sie in die gesteckt werden, bedeutet dies: Sie hinterlassen keine individuelle Duftnote, sind uninteressant und austauschbar.

TIPP Zeigen Sie also Profil. Haben Sie den Mut, anders zu sein: durch die Art, sich zu kleiden, die Gestaltung der Begrüßung oder wie Sie auf Aussagen reagieren. Vertreten Sie auch Mal eine andere Meinung. Sie erwecken damit Aufmerksamkeit. Man nimmt Sie wahr. Die Basis für echte Kommunikation ist gelegt.

Authentisch und glaubwürdig

Doch Vorsicht! Achten Sie auf Ihre Körpersprache. Denn sie verrät mehr über uns, als uns oft bewusst ist. Zum Beispiel, ob wir uns wohl in unserer Haut fühlen. Und ob wir unseren Gesprächspartner wirklich sympathisch und interessant finden.

Was folgt daraus? Sollten wir unsere Körpersprache gezielt steuern - also zum Beispiel auf Knopfdruck ein Lächeln oder Naserümpfen zeigen?

Nein, denn dann verlieren wir unser höchstes Gut: Glaubwürdigkeit und Authentizität. Es bringt wenig, falsche Empfindungen vorzutäuschen.

TIPP Versetzen Sie sich vor einem wichtigen Gespräch in eine positive Stimmung. Sie könnten z. B. zuvor im Auto Grimassen schneiden oder an schöne Erlebnisse denken. Dann werden Sie schnell merken: Ihre Stimmung verändert sich - und damit auch Ihre Stimme. Sie ist wichtiger Bestandteil des ersten Eindrucks. Ob wir langsam oder schnell, laut oder leise sprechen - trägt dazu bei, ob wir sicher oder unsicher, engagiert oder eher unteilhaft wirken.

Ingo Vogel, Esslingen