

Beruf & Bildung

SEITE III / 1 - SONNABEND, 26. JANUAR 2008 - NR. 22

Gut ankommen

Viele Faktoren beeinflussen den ersten Eindruck – wer sie kennt, rutscht nicht so leicht in die

VON INKA BUROW

Der erste Eindruck ist oft entscheidend. Bei Bewerbungsgesprächen. Und auch bei Verkaufsgesprächen. Vom ersten Eindruck hängt ab, wie das weitere Gespräch verläuft. „Also sollten Sie den ersten Eindruck, den Sie machen, gezielt gestalten“, rät der Verkaufs- und Rhetoriktrainer Ingo Vogel aus Esslingen. Jeder kennt das: Man trifft jemanden zum ersten Mal. Und noch während die Person auf einen zukommt, ist sie einem sympathisch, ohne dass sie auch nur ein Wort gesagt hat. Entsprechend offen und freundlich reagiert man selbst bei dieser ersten Begegnung. Umgekehrt kann es auch passieren: Jemand ist einem auf Anhieb unsympathisch - und man reagiert entsprechend kühl. „Völlig irrational ist so was“, sagt Vogel. Aber so sei das nun einmal: Wenn man jemanden zum ersten Mal trifft, entscheidet sich binnen weniger Augenblicke, wie die Begegnung verläuft.

In solchen Fällen sollte man sich daher bewusst machen: „Jetzt kommt's drauf an“, rät der Rhetorikexperte. „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 auch auf das Ergebnis aus.“

In der Regel ist jemand, den man zum

ersten Mal trifft, ein unbeschriebenes Blatt. Man hat zwar eventuell eine Vorstellung von anderen. „Doch noch sind wir bereit, dieses Bild schnell zu revidieren“, sagt Vogel. Aber was geschieht genau in diesem Moment? „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, spähen in den Raum. Ihr Gesprächspartner sitzt am Schreibtisch. Während Sie den Raum betreten, schaut der Personalleiter hoch, steht auf 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.“

Als Nächstes wird man in eine von drei Schubladen gesteckt: „unsympathisch“, „nichtssagend“ und „sympathisch“ steht da zum Beispiel drauf. Oder: „Blasse Type“, „Nullachtfünfzehn-Bewerber“ und „Interessanter Kandidat“. Unabhängig von der Beschriftung haben die Schubladen eins gemeinsam: Man kommt nur schwer wieder heraus. Das Einsortieren erfolgt anhand vieler Faktoren. Diese lassen sich drei Kategorien zuordnen: Erscheinungsbild (Kleidung, Statur und Ähnliches), Körpersprache (Haltung, Gang, Mimik) und Sprache (Wortwahl, Sprechweise). „Letztlich entscheiden Äußerlichkeiten darüber, ob Ihnen jemand seine Gunst schenkt“, sagt Vogel.

Am schlimmsten sei die mittlere Schublade, erklärt der Rhetoriktrainer. „Wenn Sie in diese Schublade gesteckt werden, bedeutet dies: Sie hinterlassen keine indi-



Sympathisch oder unsympathisch: Die Körpersprache bestimmt ganz wesentlich mit, welchen ersten Eindruck man hinterlässt.
Schaarschmidt

viduelle Duftnote. Sie sind austauschbar.“ Sein Rat: „Zeigen Sie 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 Gesprächspartner - selbst auf die Gefahr hin, dass dieser Sie verduzt anschaut. Denn dies bedeutet: Sie haben seine Auf-

merksamkeit geweckt. Er nimmt Sie wahr.“ Damit sei die Basis für 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? Das äußere Erscheinungsbild. Die Kleidung. Sie ist ein wichtiges Instrument, um die gewünschte Botschaft an andere Personen zu senden. Zum Beispiel: Ich bin seriös. Oder: Ich bin

wertkonservativ. Oder: Ich bin kreativ." Immer passend gekleidet zu sein, ist also sehr wichtig, so Vogel.

„Als Nächstes registrieren Sie die Körpersprache. Hierzu zählen unsere Haltung und unser Gang; unsere Mimik und unser Blick. Aber auch, ob unser Händedruck eher zupackend oder lasch, warm oder kalt ist." Die Körpersprache offenbart vieles - meist ohne dass man sich dessen bewusst ist. Daraus folge aber nicht, dass wir unsere Körpersprache gezielt steuern sollten, also auf Knopfdruck ein Lächeln oder Naserümpfen zeigen müssen, erläutert Vogel. „Denn dann verlieren wir unser höchstes Gut: unsere Glaubwürdigkeit und Authentizität."

Auch das hat jeder schon erlebt. Zum Beispiel, wenn ein Verkäufer einen mit zuckersüßem Lächeln und ausgewählter Freundlichkeit bedient, man aber instinktiv spürt, dass dies nicht von Herzen kommt. „Unsere Körpersprache spiegelt unsere Empfindungen und Einstellungen wider", so Vogel. Sein Tipp lautet: „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 auch die ist wichtig für den ersten Eindruck. Spricht jemand laut oder leise, schnell oder langsam. Von besonderer Bedeutung seien jedoch die Lautstärke und Deutlichkeit der Aussprache, erklärt Vogel. „Sie entscheiden darüber, ob wir sicher oder unsicher, engagiert oder eher unbeteiligt wirken."

Der erste Eindruck wird also durch viele Faktoren beeinflusst. Entsprechend viele Stellschrauben gibt es, an denen jeder drehen, um den gewünschten Eindruck zu hinterlassen.

Im März erscheint ein neues Buch von Ingo Vogel: „Das Lust-Prinzip - Emotionen als Karrierefaktor", Gabal Verlag, 200 Seiten, 19,90 Euro. Zur Homepage des Trainers und Autors geht es hier: www.ingovogel.de