



05 Starthilfe

Der erste

Eindruck zählt

Trifft man eine Person zum ersten Mal, weiß man, noch während die Person auf einen zukommt, ob sie einem sympathisch ist – oder nicht. Gewiss haben auch Sie das schon öfter so erlebt und sich gefragt: „Wie ist das möglich? Das ist doch völlig irrational!“ Stimmt! Aber wie Ihnen geht es nun mal allen Menschen. Wenn wir jemandem zum ersten Mal begegnen, entscheidet sich meist binnen weniger Augenblicke, wie der weitere Kontakt verläuft.

Aber was genau geschieht 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, spähen in den Raum und orten Ihren Gesprächspartner am Schreibtisch. Während Sie die Türschwelle betreten, schaut der Personalleiter 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.

Als Folge hiervon werden Sie in eine der drei Schubladen gesteckt, die Ihr Schicksal bedeuten. Auf diesen kann zum Beispiel „unsympathisch“, „nichtssagend“ und „sympathisch“ stehen. Oder: „blasse Type“, „08/15-Bewerber“ und „interessanter Kandidat“. Gemeinsam ist allen Schubladen: Sie lassen sich nur schwer wieder öffnen. Das Einsortieren erfolgt anhand vieler Faktoren, die sich drei Kategorien zuordnen lassen: Erscheinungsbild (wie Kleidung und Statur), Körpersprache (wie Haltung, Gang und Mimik) und 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 „nichtssagend“ 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

Gut ankommen - das ist bei Bewerbungsgesprächen oft von entscheidender Bedeutung. Denn vom ersten Eindruck hängt ab, wie das weitere Gespräch verläuft. Ingo Vogel, Rhetorik- und Verkaufstrainer zeigt, wie man das gezielt gestaltet.





wie Sie die Begrüßung gestalten. Oder wie Sie auf Aussagen reagieren. Und vertreten Sie auch einmal eine andere Meinung als Ihr Gesprächspartner-selbst auf die Gefahr hin, dass dieser Sie verdutzt anschaut. Denn dies bedeutet: Sie haben seine Aufmerksamkeit geweckt. Er nimmt Sie wahr und so ist die Basis für eine echte Kommunikation gelegt.

Bleiben Sie authentisch und glaubwürdig. Ihre Körpersprache offenbart Vieles – meist, ohne dass es Ihnen bewusst ist. Was folgt daraus? Es ist besser, wenn Sie Ihre Körpersprache nicht gezielt steuern und auf ein Lächeln oder Naserümpfen auf Knopfdruck verzichten. Damit würden Sie ein hohes Gut – Ihre Glaubwürdigkeit und Authentizität – verlieren. Denn Ihre Körpersprache spiegelt Ihre Empfindungen und Einstellungen wider. Also kann der Tipp nur lauten: Versetzen Sie sich, bevor Sie zum Beispiel in einem Bewerbungsgespräch dem Personalleiter eines Unternehmens gegenüberreten, in die adäquate Stimmung. Zum Beispiel, indem Sie, wenn Sie schlecht drauf sind, aber trotzdem gut ankommen möchten, zuvor im Auto Grimassen schneiden oder an schöne Erlebnisse denken. Sie werden merken: Ihre Stimmung ändert sich.

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

Weitere Informationen

Ingo Vogel:

„Das Lust-Prinzip – Emotionen als Karrierefaktor“.

Gabal Verlag 2008.

ISBN 978-3897497900. 19,90 Euro

www.ingovogel.de

