

Der erste Eindruck

Sie alle kennen den Slogan: **“Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“.**

Der erste Eindruck...



...gibt maßgeblich die Richtung vor. Ordnet man Sie als sympathisch, vertrauensvoll und kompetent ein oder werden Sie als unsympathisch, unehrlich eingeschätzt?

Das ist insoweit richtig, als Sozialpsychologen in validen Untersuchungen nachgewiesen haben, dass die ersten vier bis sechs Sekunden darüber entscheiden, wie Sie von anderen Personen eingeschätzt und wahrgenommen werden.

Neben der Einschätzung über Sympathie oder Antipathie, vertrauensvoll oder wenig vertrauensvoll und Kompetenz oder Inkompetenz, gab es weitere Untersuchungen, die belegen, dass anhand Ihres persönlichen Auftretens auch Ihre berufliche Kompetenz und Ihre Fach- und Beziehungsqualitäten beurteilt werden. Auch die Faktoren Attraktivität und die äußere Erscheinung spielen im beruflichen Fortkommen eine erhebliche Rolle.

Folgende **Signale** sollten Sie dabei immer berücksichtigen:

Körpersprache	Kleidung/Outfit	<u>Zugewandtheit</u>
Haltung	Accessoires	Perspektive
Mimik	Farben	Denkmuster
Gestik	Stil	Einstellungen
Stimme	Gepflogenheit	Erfahrungswerte
Geruch	Frisur	Herkunft

Kleine Übung für den ersten Eindruck

Suchen Sie sich bei nächster Gelegenheit einmal eine Person, die Sie in den ersten Sekunden der Interaktion oder in einer bestimmten Situation bewusst beobachten. Beschreiben Sie einmal diese zwei bis drei markante Beobachtungen, die Sie vor Beginn eines Gespräches oder Dialoges wahrgenommen haben.

Was genau konnten Sie beobachten? Orientieren Sie sich an: Körpersprache, Stimme, Mimik, Gestik, Verhalten und Emotionen. Sie werden nach dieser Übung und in der Beschäftigung mit dem Phänomen des ersten Eindruckes sicher geschärfter und aufmerksamer in bestimmte Situationen gehen. Viel Freude dabei. Einmal mal ausprobieren.