

Der erste Eindruck

Einflussfaktoren

Mit Vorurteilen müssen wir leben

Gleichgültig, in welcher Form das Interview stattfindet - die entscheidendste Beeinflussung erfährt die Gesprächssituation durch den berühmten "Ersten Eindruck", weil er Sympathie und Antipathie schon vor Beginn des Gesprächs festlegt.

Natürlich mag sich später herausstellen, dass das schnelle Voraus-Urteil dem Menschen Unrecht tut. Jedes Urteil - und auch das abschließende, nachdem alle Phasen des Gesprächs durchlaufen sind - braucht aber ein Einordnungssystem, und dieses wird durch einen guten Ersten Eindruck bereits wesentlich festgelegt.

Grundvoraussetzungen für einen guten ersten Eindruck sind also eine **positive Lebenseinstellung** und ein **lebensbejahendes Denken und Handeln**

Die "äußeren Reize" entscheiden

Die äußeren Reize, die Menschen ausstrahlen und mit denen sie Sympathie oder Antipathie erzeugen, sind:

- Die Augen (stechender oder wohl wollender Blick, Augenfarbe, Brille)
- der Gesichtsausdruck (Lächeln, Ohr- und Nasenform, Mund)
- Die Figur (hierher gehören auch Körpergerüche)
- Das Aussehen (Make-up, Schmuck, Frisur - Haarfarbe und -schnitt -, Kleidung)
- Die Haltung
- Der Gang und die Bewegung
- Mimik und Gestik (Hände)
- Die Sprechweise (Lautstärke und Tonhöhe, Redegeschwindigkeit, Dialekt)

Die **erste Regel** zur Schaffung eines guten Ersten Eindrucks ist, **ordentlich und gepflegt und der zu besetzenden Stelle angemessen gekleidet** zu erscheinen

Unsere selektive Wahrnehmung setzt unserer Beurteilung die Maßstäbe

Entscheidend geprägt wird unser erster Eindruck durch **selektive Wahrnehmung**. Das bedeutet: Da wir nur einen Teil dessen aufnehmen, was um uns herum vorgeht, bilden wir unwillkürlich Beurteilungsfelder heraus, deren Quelle gerade diejenigen Signale und Reize sind, die wir am eindrucklichsten, stärksten und intensivsten wahrnehmen. Fügen sich diese einzelnen Bilder zum Ersten Eindruck zusammen, legt er für unserer weiteren Wahrnehmung unmerklich ein **Beurteilungssystem** fest, nach welchem wir alle weiteren Informationen und Signale beurteilen - im Grunde genommen dient jede weitere Wahrnehmung hauptsächlich der Bestätigung des einmal gewonnenen Urteils. Stellt ein Bewerber fest, dass sein Gegenüber ein Urteil über ihn gefasst hat, hat er im Grunde genommen nur zwei Möglichkeiten:

- Er findet, dass dieses Urteil richtig/von ihm beabsichtigt ist. Dann gilt es, im weiteren Gesprächsverlauf dieses Urteil.
- Er findet, dass dieses Urteil falsch/von ihm nicht beabsichtigt ist. Dann gilt es, alles zu versuchen, dieses Urteil "umzudrehen" (eine höchst schwieriges, aber nicht unmögliches Unterfangen).

In beiden Fällen sind zwei Dinge unabdingbar: Die **Wahrung des guten Tons** und das **Ausstrahlen von Selbstvertrauen**. Im ersten Fall heißt dies vor allem: Hüten Sie sich vor allzu euphorischer Wirkung dessen, was Sie sagen, und reden Sie Ihrem Gesprächspartner nicht zu offensichtlich nach dem Mund. Im zweiten Fall sollten Sie sich unbedingt davor hüten, ausfallend zu werden (besonders dann, wenn Ihnen, berechtigt oder unberechtigt, das Urteil über Sie "an den Haaren herbeigeholt" scheint), und stellen Sie höflich, aber bestimmt Ihre Vorzüge und wichtigsten Charaktereigenschaften heraus. Guter Ton und Selbstvertrauen sind also die **zweite Regel** zur Schaffung eines guten Ersten Eindrucks. Halten Sie sich auch in vertrackten Situationen stets vor Augen, dass Sie mit der Einladung zum Vorstellungsgespräch bereits einen "Allerersten" guten Eindruck gemacht haben - nämlich mit Ihrer Bewerbung.

Das "magische Dreieck"

Sympathie (und Antipathie), die wir erleben, stehen in einer engen Wechselwirkung mit Aktivität und Kontakt. Ihre Aktivität ist das, was Sie am stärksten beeinflussen können - sie ist ganz einfach die Summe aus verbaler (Sprache, Ausdruck, Stimme, Lautstärke, Sprechgeschwindigkeit, Dialekt etc.) und non-verbaler (Haltung, Gestik, Mimik, äußere Erscheinung etc.) Kommunikation und Initiative. Diese Dinge lassen sich trainieren - vor dem Spiegel, in Gesprächssimulationen mit Ihren Bekannten und Freunden. Die **dritte Regel** zur Schaffung (und darüber hinaus zum Ausbau) eines guten Ersten Eindrucks ist also: **Gestalten Sie durch aktive Kontaktaufnahme und Initiative die Gesprächssituation positiv mit.**