



CoachingBrief 01/2014



Wie können Sie Ihren persönlichen ersten Eindruck noch besser gestalten?

Erfahren Sie heute, wie Sie sich auf Ihren ersten Eindruck besser verlassen können und wie Sie Ihr Bewusstsein für den ersten Eindruck verändern können.

Wie wichtig ist dabei der Gesichtsausdruck, die Blickrichtung? Wieviel können Sie schon mit ihrer Körperhaltung aussagen?

Erfahren Sie zunächst die psychologischen Voraussetzungen und anschließend praktische Umsetzungen, um zukünftiger souveräner aufzutreten!

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre meines CoachingBriefes,

Ihr

Inhalt

- * **Ihr Erster Eindruck?**
Personeneindruck in Millisekunden-Schnelle
- * **Erwartungen?**
Attraktivität auf den ersten Blick
- * **Praxis**
Bewusstsein zum eigenen „Ersten Eindruck“

Ihr erster Eindruck?

11:30 Meeting. Es herrscht etwas Unruhe und Sie sind gespannt, denn heute stellt sich die neue Chefin vor. Ihr Vorgänger war durchaus unbeliebt bei der Belegschaft. Was wird die Neue wohl für ein Mensch sein? Die Tür geht auf und eine Mittdreißigerin im sportlichen Blazer tritt vor die versammelte Runde. Sie lächelt und grüßt selbstsicher. Puh, sie macht einen durchaus guten Eindruck auf Sie. Die junge Frau schaut intelligent aus, wohl hochstudiert, redegewandt und charismatisch, privat vermutlich ein Familienmensch und Sportlerin, was für eine sympathische Frau! Dabei hat sich die Dame gerade einmal vorgestellt und schon einen solchen Eindruck bewirkt.

Warum sind wir innerhalb kürzester Zeit dazu befähigt, einen ersten Eindruck zu gewinnen?

„Wir sehen eine Person an und sofort formt sich wie von selbst ein bestimmter Eindruck ihres Charakters. Ein Blick, wenige Worte genügen, um uns einen ganzen Roman über eine hochkomplexe Angelegenheit zu erzählen...“ (Asch 1946)

Alles Weitere in der Fachliteratur dazu:

**Willis & Todorov:
"First Impressions: Making Up Your Mind After a 100-Ms Exposure to a Face"**

Das Geheimnis des „**Ersten Eindrucks**“ liegt in den unendlichen, kognitiven Wissensstrukturen, die sich individuell in unserem Leben gebildet haben. Im Gedächtnis sind diese zu einfachen Schemata verknüpft. Diese Vereinfachungen beeinflussen die Wahrnehmung unserer Umwelt, ohne dass wir uns dessen bewusst sind.

Dazu eine aufschlussreiche US-Studie von **Janine Willis & Alexander Todorov** aus dem Jahre 2006, wofür sich 117 Probanden zu einem Experiment bereit erklärten.

Willis & Todorov. Ihre Fragestellung lautete:

Wie schnell erlangt man erste Eindrücke?

Das Experiment: Die Versuchspersonen betrachteten Porträtfotos (Bewerbungsfotos). Sie beurteilten die Attraktivität anhand des Aussehens des Gesichtes und bestimmten die Sympathie der Person anhand emotionaler Gesichtsausdrücke.



Darüber hinaus machten sie Angaben zu **Vertrauenswürdigkeit**, **Kompetenz**, **Aggressivität** und auch anderen spezifische Eigenschaften zum Verhalten der Person. Das Besondere an diesem Experiment: Ein Teil der Versuchspersonen hatte für die Betrachtung der Bilder lediglich **0,1 Sekunden** Zeit! Das reichte jedoch völlig aus, um sich ein Urteil zur fotografierten Person zu bilden. Lediglich um 2% variierten die Urteile zwischen eingeschränkter und uneingeschränkter Betrachtungszeit.

Das Blitzurteil wird „aus dem Bauch heraus“ gefällt und der Betrachter legt sein Vertrauen in den eigenen "Schiedsspruch". Das Experiment zeigt, dass der Verstand auf Grund der Schnelligkeit außen vor bleibt.

**Fremde werden
in Millisekunden-
Schnelle beurteilt**

**Erster
Personen-
Eindruck**

Verhalten: Steht die Person aufrecht, lächelt sie, schaut sie mir in die Augen?
Ist sie intro- oder extrovertiert?

Aussagen: Spricht die Person laut oder leise, was sagt sie und welche Ansichten hat sie?

Aussehen: Hat die Person blonde Haare, wie ist sie gekleidet, hat sie einen Anzug an oder zerschlissene Jeans?

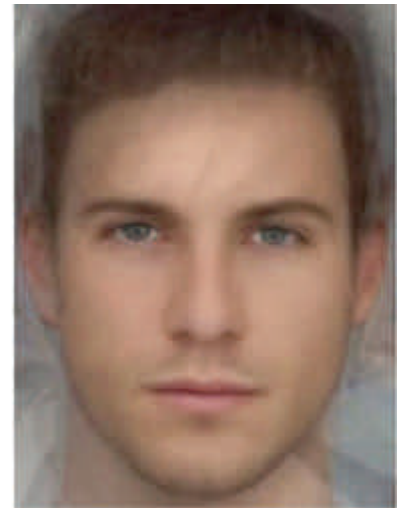
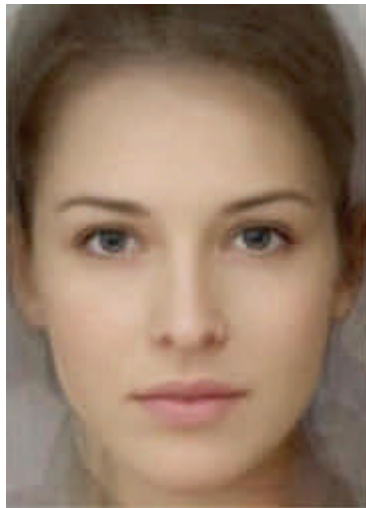
Erwartungen?

Zu unseren individuellen Wissensschemata gehören diverse Zugänglichkeiten. Aufgrund unserer Erwartungen, der eigenen Stimmung und häufig erfolgten Kontexten assoziieren wir beispielsweise: Brille = intelligent.

Vielmals unbewusst erscheint uns eine attraktive Person interessant, gesellig und aufgeschlossen. Ähnlichkeiten empfinden wir als sympathisch. Anhand von Kleidung, Größe und Gewicht leiten wir Kompetenz, Glaubwürdigkeit und Autorität ab. Bedeutenden Anteil tragen alle nonverbalen Verhaltensweisen. Viel Blickkontakt zeugt von Kompetenz und Selbstsicherheit, ein Lächeln strahlt Sympathie aus, ebenso werden Berührungen eingeordnet.

Attraktivität auf den ersten Blick:

Aus jeweils 10 als attraktiv eingestuften Frauen- und Männergesichtern hat das Institut für Psychologie an der Universität Bern diese „attraktiven“ Prototypen ermittelt:



Halten wir fest: Erste Eindrücke basieren auf wenigen, leicht wahrnehmbaren Merkmalen und sie entstehen sehr schnell. In 6-30 Sekunden entsteht ein komplexes Urteil (Ambady & Roenthal, 1993).

Nur wenige Millisekunden (100ms) reichen für eine einfache Einschätzung aus, z. Bsp. über Aggressivität oder Kompetenz (Willis & Todorov, 2006)

...Stellen Sie sich doch einmal konkret vor: In welchen Situationen wollen Sie persönlich einen guten, tollen oder positiven Eindruck hinterlassen?

Ist vielleicht morgen das für Sie so bedeutende, und vor allem für Ihre Zukunft wichtige Vorstellungsgespräch ?

In welcher Haltung gehen Sie auf den Gesprächspartner zu? Wie verbindlich kann und sollte Ihr Händedruck sein?

Warum und wie nutzen Sie den Blickkontakt und damit verbunden, welches Lächeln strahlen Sie aus?

Auch hier hilft in der Vorbereitung auf ein so wichtiges Gespräch: der Blick in den Spiegel. Stellen Sie sich Ihrem eigenen Spiegelbild vor und verändern Ihre Mimik. Wie nehmen Sie sich wahr? Versuchen Sie ehrlich zu lächeln und nicht zu „grinsen“!

Bitten Sie einen Ihnen vertrauten Menschen darum zu sagen, wie er Ihren Händedruck empfindet. Lassen Sie sich beraten, wenn es um den richtigen Kleidungsstil für Ihren Typ geht. „TUN“ Sie alles für ein insgesamt positives Erscheinungsbild ihrer Person, um einen bestmöglichen und aufrichtigen ersten Eindruck zu erzielen.

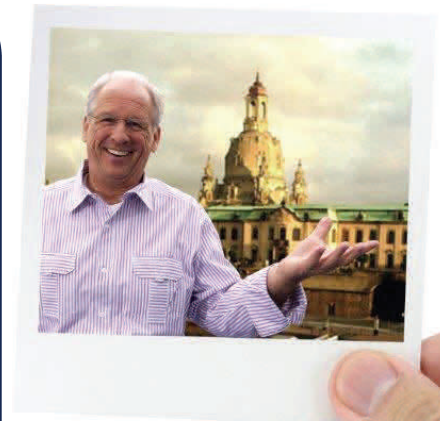
**Die Summe aller
Zutaten hinter-
lässt den ersten
Eindruck!**

Die Körperhaltung macht den Anfang!

Treten Sie selbstbewusst und nicht mit „hängenden Schulter“ auf.

Stärken Sie den ersten Eindruck mit Ihrem persönlichen Zustandsmanagement und erhalten so einen „guten Stand“.

Jetzt beginnen Sie immer mit dem ersten Wort dessen, was Sie sagen wollen. Verzichten Sie auf ein Räuspern, ein „Äh“ oder andere Laute.



Rufen Sie uns an, wenn Sie morgen ein für Sie bedeutendes und wichtiges Gespräch haben. Wir helfen Ihnen im Persönlichkeitscoaching weiter und bereiten Sie auf das Gespräch oder auch zum Beispiel auf eine Rede vor.

Telefax Antwort senden an:

+ 49 2236 9214993

Ja, ich wünsche Kontakt zu Arttrium

- ⇒ Interesse an Rhetorik Seminaren
- ⇒ Kontaktieren Sie mich bitte
zum Thema Erfolgstraining
zum ersten Eindruck
- ⇒ Interesse an Einzelcoaching
- ⇒ Interesse an einer Persönlichkeitsanalyse

Unser
Leserservice

Absender

Vorname Name: _____

Firma: _____

Straße Nr.: _____

PLZ Ort: _____

Mail: _____

Telefon: _____



Tun Sie einer Freundin, einem Freund oder Bekannten etwas Gutes!

Tragen Sie hier Namen : _____

und E-Mail-Adresse ein: _____

Dann sende ich Ihm diese Ausgabe meines CoachingBriefes mit einem persönlichen und freundlichen Gruß von Ihnen zu.