



CoachingBrief 07/2014



Bleiben Sie im Gedächtnis!

Diesen Namen kennen Sie sicher:

„Mein Name ist Bond. James Bond.“

Schon allein diese Begrüßungsformel setzt Zeichen und bleibt im Gedächtnis.
Ein Mann - ein Image.

Das können Sie auch!

Welche Wege gehen Sie, um einen **starken Eindruck** zu hinterlassen?

Wie werden Sie **einzigartig** und bleiben doch immer **authentisch**?

Lesen Sie dazu praktische Tipps von mir.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre,

Ihr

Inhalt

- * **Im Gedächtnis bleiben**
- * **Vom Ersten Eindruck zum Image**
Wortwahl & Ortswahl
- * **Sich im besten Licht zeigen**
- * **Dranbleiben!**
- * **Leserservice**

Im Gedächtnis bleiben

Bleiben Sie von der ersten Begegnung an im Gedächtnis und überzeugen Sie mit einem starken, selbstsicheren Auftritt.

Stellen Sie sich eine der folgenden Situationen vor:



- * Sie werden einem Neukunden vorgestellt werden.
- * Sie treffen auf einen noch fremden aber potentiellen Geschäftspartner.
- * Sie besprechen Details mit einem großen Auftraggeber und lernen dabei den Chef persönlich kennen.

Es sind jene Situationen, die auf eine **geschäftliche Zusammenarbeit** ausgerichtet sind. Das Treffen soll ein Erfolgsgarant sein! Mit dem ersten Eindruck legen Sie den Grundstein für weiteres Kommunizieren und Zusammenarbeiten. Sie verkörpern dabei die Gesprächsinhalte und repräsentieren Ihr Unternehmen. Es geht um viel mehr als nur Daten und Fakten –

es geht um Ihre Person.

**„Eindruck hinterlassen“ meint, den eigenen Schriftzug in Wachstafeln zu drücken.
Auf antike Weise:**



Vom Ersten Eindruck zum Image

Der „Ersten Eindruck“ kann zu einem großen Teil gesteuert werden. Man braucht dafür kein angeborenes Charisma.

Gute Ausdrucksformen und ein korrektes Auftreten in den unterschiedlichsten Situationen sind erlernbar. Verschaffen Sie sich damit die Chance, die Sie verdient haben!

Überlegen Sie, wie Sie ein authentisches Image von sich gestalten können. Rufen Sie mich doch jetzt gleich an, um noch mehr über das Thema zu erfahren.

Wortwahl. „Erzählen Sie etwas von sich!“ Aufforderungen wie diese begegnen Ihnen immer wieder. Überlegen Sie sich eine aussagekräftige und interessante Antwort. Erzählen Sie etwas Besonderes aus Ihrer Berufslaufbahn. Ihr Gesprächspartner hat so auch die Möglichkeit, sich ein genaueres Bild von Ihnen zu machen und wird ebenso offen über sich berichten.

Ortswahl. Wählen Sie ein passendes Umfeld aus – dies hat mehr Einfluss als man denkt! Stellen Sie sich eine junge Frau mit Designerbrille vor. Es macht einen bedeutenden Unterschied, ob Sie ihr in einer Kanzlei oder in einer Bar begegnen. Die Umgebung „färbt ab“.

Ein gutes Image baut sich allmählich auf und will gepflegt werden. Sie brauchen etwas Geduld! Treten Sie stets bewusst und selbstbewusst auf und lassen Sie dann die Zeit für sich arbeiten.

Sich im besten Licht zeigen

In den ersten 5 Minuten vermitteln Sie den stärksten Eindruck von sich selbst. Nutzen Sie diese, um sich im besten Licht zu zeigen.

* **Selbstbewusstsein und Offenheit.** Sie werden einen Ihnen fremden Menschen antreffen?

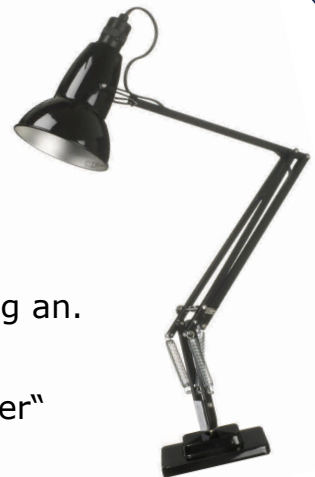
Seien Sie selbstsicher vom ersten Händedruck der Begrüßung an.

* **Aufrechte Körperhaltung.** Nehmen Sie eine aufrechte, doch nicht steife Position ein. Versuchen Sie sich nicht „größer“ zu machen als Sie sind – das erkennt Ihr Gegenüber sofort.

* **Lächeln.** Es ist nicht notwendig, die Zähne zu zeigen. Ein nettes, ungezwungenes Lächeln wirkt mehr als viele Worte.

* **Gut gekleidet.** Kleiden Sie sich angemessen und Ihrer Persönlichkeit entsprechend. Seien Sie sich darüber bewusst, wie viel Accessoires über Sie aussagen.

* **Interessant und humorvoll.** Haben Sie einen Sinn für Humor, indem Sie einfach Sie selbst sind und nicht versuchen krampfhaft lustig zu sein. Wählen Sie Ihre Gesprächsthemen der Situation und dem Alter, sowie dem Geschlecht des Gesprächspartners entsprechend.



Weniger ist mehr: Dies gilt vor allem für Parfum und Make-Up.

Dranbleiben!

Das Verhalten im Laufe der ersten Begegnung sollte stimmig sein und insbesondere der letzte Eindruck verbleibt. Bleiben Sie Ihrem Geschäftspartner auch weiterhin im Gedächtnis, wenn Sie eine erfolgreiche Zusammenarbeit in Zukunft anstreben.

„Wie es in den Wald hinein ruft, so schallt es hinaus.“

Nutzen Sie entsprechend den **Recency-Effekt**:

Dazu ein Beispiel aus der Studie von Emily Garbinsky von der Universität Stanford (*Psychological Science* 2014). Anhand von Keksen und Traubensaft stellte sie fest, welcher Genuss den Probanden mehr im Gedächtnis hängen blieb und zum erneuten Konsum angeregt hat. Sie bestätigte mit ihren Tests, dass das **zuletzt** Gegessene die Entscheidung über alles fällt.

Sie übertrug ihre Ergebnisse auf andere Gebiete. Das stärkste Argument sollte man am Ende einer Rede wählen – es hat dann die beste Wirkung. Ebenso hat der letzte Kandidat einer Vorstellungsrunde besonders gute Karten.

Lassen Sie so auch einen Kunden, den Sie mit allen Ehren empfangen haben, nicht allein den Weg zum Ausgang suchen. So bewahren Sie den guten Eindruck bis zuletzt und bleiben angenehm im Gedächtnis.

Schließlich hat auch Ihr Gegenüber Überlegungen und Erwartungen in optimales Treffen gesetzt. Halten Sie sich also anschließend an Sätze wie:

„Ich melde mich dann....“.

Melden Sie sich doch kurz darauf zurück und teilen ein knappes Feedback zum Meeting mit.

Was lief gut, was lief schlecht?

Denken Sie darüber nach und arbeiten an den Punkten, die nicht so gut gelungen sind.



Vorsicht: Nicht übertreiben!

Sie werden nicht zu hundert Prozent perfekt sein, und das ist auch gut so.

Telefax Antwort senden an:

+ 49 2236 9214993

Ja, ich wünsche Kontakt zu Artrrium,

- ⇒ Interesse an **unseren Seminaren**
- ⇒ Kontaktieren Sie mich bitte
für eine **Weiterbildungsanalyse**
in meinem Unternehmen
- ⇒ Interesse an **Einzelcoaching** oder **Persönlichkeitsanalysen**

Ihr
Leserservice



Absender

Name, Vorname: _____

Firma: _____

Straße/Nr.: _____

PLZ Ort: _____

Mail: _____

Telefon: _____

Tun Sie einem Freund oder Bekannten etwas Gutes!

Tragen Sie hier Namen : _____

und E-Mail-Adresse ein: _____

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