



Die erste Sekunde zählt für den Erfolg

Warum Erscheinungsbild, Verhalten und Wirkung nichts mit Oberfächlichkeit zu tun haben und Bände über uns aussagen.

In nur 7 Sekunden hat unser Gegenüber sich ein Bild von uns gemacht, hieß es früher. 250 Millisekunden sind es nach heutigem Stand der Wissenschaft. In diesem Bruchteil einer Sekunde hinterlassen wir einen bleibenden Eindruck. Unser Gegenüber bildet sich eine Meinung von uns, ein Vorurteil, unbewusst, auf Basis der im Gehirn abgespeicherten individuell unterschiedlichen Erfahrungen. Auch Erziehung, kulturelle Unterschiede, Religion, Werte und mit den Erfahrungen verknüpfte Emotionen tragen zu diesem Bild bei.

Evolutionsgeschichtlich war es wichtig für unsere Vorfahren in Blitzeschnelle zu entscheiden ob man Freund oder Feind gegenüber stand. Für kognitive, bewusste Entscheidungen blieb da keine Zeit. Unser Gehirn arbeitet daher effizient, es nimmt den kürzesten und bequemsten Weg. Das kann man ihm nicht verübeln. Unser Gehirn ist ein hervorragender Energiesparer, wann immer es die Gelegenheit dazu hat.

Dies äußert sich auch darin, dass die einmal gefasste Meinung nur äußerst widerwillig revidiert wird. Stattdessen sucht sich das Gehirn nämlich in der Wahrnehmung kleine Hinweise zur Bestätigung des Ersturteils.

Und wer sucht, der findet. Das, worauf wir unseren Fokus richten, zeigt sich dann auch tatsächlich auf wundersame Weise in unserem Erleben. Selbsterfüllende Prophezeiung nennen wir das auch, die Erwartung, der Blick, mit dem wir in die Welt schauen, wird zu unserem Schicksal.

„Habe ich's doch gewusst!“ denken wir dann, auch wenn wir uns dabei ein ganz klein wenig anshwindeln.

Das Bild, das sich jemand von uns in den ersten Millisekunden macht oder das wir uns von jemandem machen, mag unrichtig sein. Es mag unvollständig sein, und dennoch entscheidet es maßgeblich über das Ergebnis in der entsprechenden Situation. Heute handelt es sich zwar nur noch selten um Entscheidungen über Leben und Tod, umso häufiger allerdings entscheidet sich in diesem ersten Augenblick beruflicher und gesellschaftlicher Erfolg und Misserfolg.

Damit hat der Eindruck, den wir im Gehirn unserer Mitmenschen hinterlassen, sogar Auswirkungen auf Zufriedenheit und Glück. Weitreichende Konsequenzen also, zu weitreichend, um die Tatsachen zu ignorieren.

Wie „oberflächlich“ die Menschen doch sind, werden Sie nun vielleicht denken. Oskar Wilde hat dazu folgenden Satz geprägt, den ich gerne zitiere:

„Nur oberflächliche Menschen messen Äußerlichkeiten keine Bedeutung bei.“

Ja: „We are what we wear“, heißt es im Englischen. Wie wir uns präsentieren, wie wir auftreten, sagt etwas über uns aus. Es ist ein Spiegel unserer Werte und Charaktereigenschaften, unserer Kinderstube und unserer Einstellung zu Job oder dem entsprechenden Anlass.

Personalchefs gaben in einer Studie an, dass sie meinten, sogar am Telefon schon hören zu können, ob der Kandidat auf der anderen Seite der Leitung im Pyjama oder in adäquater Bürokleidung sei, ob er am Sofa liege oder eine entsprechende Körperhaltung habe.

Im Bruchteil einer Sekunde hinterlassen wir einen bleibenden Eindruck. Wie können wir diesen positiv beeinflussen?

Richtig, denn heute weiß man aus Untersuchungen, dass Kleidung eine Rückwirkung auf uns selbst hat. Studenten, die eine Prüfung im weißen Arztkittel ablegten, waren erfolgreicher als jene im gleichen Kittel, der ihnen als „Malerkittel“ ausgehändigt wurde. „Enlothed cognition“ wird dieser Effekt genannt.

Ein relativ neues Forschungsgebiet ist das Embodiment. Es beschäftigt sich mit den untrennbaren Zusammenhängen zwischen Einstellung, Körperhaltung und Gefühlszustand, der natürlich auch in der Stimme spürbar wird, sich im Verhalten zeigt und damit Einfluß auf Erfolg und Schicksal hat.

Hier eine Weisheit, die schon vor wissenschaftlichen Studien zu diesem Thema bekannt war. Aus dem Talmud:

*Achte auf deine Gedanken
Denn sie werden deine Worte*

*Achte auf deine Worte
Denn sie werden deine Handlungen*

*Achte auf deine Handlungen
Denn sie werden deine Gewohnheiten*

*Achte auf deine Gewohnheiten
Denn sie werden dein Schicksal*



© Sergey Nivens – Fotolia.com

Was sind nun die Faktoren, die unser Gegenüber wahrnimmt und unbewusst beurteilt:

- Körpersprache / Mimik / Gestik
- Tonfall / Stimmlage / Sprache
- Stil und Art der Kleidung
- Gepflegtheit
- Umgangsformen

Diese sind die Elemente des ersten Eindrucks, und sie verführen unseren Beobachter zu Rückschlüssen auf:

- Kompetenz
- Rolle
- Status (gesellschaftlich, sozial)
- Persönlichkeit
- Gefühlslage

Ganz schön viel für 250 Millisekunden. Kein Wunder, dass das Ergebnis nicht immer stimmt. Aber statt wie die Sozialpsychologin Heidi Grant Halvorson mit dem Satz „No one understands you and what to do about it“ zu gehen, rate ich zu einer wesentlich proaktiveren Sichtweise.

Denn Sie können sehr wohl etwas tun.

Nützen Sie den ersten Augenblick, um den Eindruck, den Sie hinterlassen, optimal zu gestalten. Seien Sie angenehmer Blickfang und beeindrucken Sie Ihr Gegenüber positiv. Überlassen Sie diesen wichtigen Moment nicht dem Zufall.

Ein paar Tipps dazu:

Die „richtige Kleidung“ ergibt sich aus Anlass, zu erwartendem Publikum und zur Persönlichkeit passendem Stil. Fragen Sie sich, welche Werte sie durch ihren Stil transportieren wollen, Farben und Schnitte stehen für bestimmte Eigenschaften und Werte. Die Branche und der Anlass bestimmen, ob Vertrauenswürdigkeit, Eleganz oder eher Kreativität gefragt sind. Um angenehm auf andere zu wirken, ist es von Vorteil, frisch wie der Frühling zu riechen, auf gewaschene und gebügelte Kleidung

zu achten und alle für andere sichtbaren Körperteile (Zähne, Haare, Gesicht, Fingernägel, Beine etc) nach gültigen Business- und Gesellschaftsstandards gepflegt zu halten. Dezent ist dabei ein immer passendes Schlüsselwort.

„Umgangsformen“ können nie aus der Mode kommen, da sie das Einmaleins für ein gutes und angenehmes Miteinander sind. Ein entspannter Umgang auf Basis des Wissens wie es geht ist dabei der richtige Weg. Es gibt einschlägige Literatur dazu.

Eine offene, zugewandte Körpersprache und Mimik ist der kürzeste Weg zu den Herzen unserer Mitmenschen. Ehrliches Lächeln, Blickkontakt, offene Brust sind der perfekte Start. Signalisieren Sie Ihren Mitmenschen, dass sie bei Ihnen gut aufgehoben sind.

Wenn Sie Ihre Sprache etwas dem Gegenüber anpassen, werden Sie sich beide wohler fühlen. Ruhige, deutliche, eher tiefe Stimmlage macht Sie sympathisch.

Last but not least: Alles fängt mit Ihren Gedanken und Einstellungen an. Haben Sie den Fokus auf dem halbvollen Glas, dann wird sich die 2. Hälfte über kurz oder lang von alleine füllen.

Nur wer innen leuchtet, kann nach außen strahlen.

Werden sie sich ihrer Einzigartigkeit und Vollkommenheit bewusst und lassen Sie Ihr Licht strahlen.

Werden Sie unwiderstehlich! Viel Spaß und Erfolg dabei.

✿ Ihre Heidi Gregor



Mag.pharm Heidi Gregor ist Kommunikationstrainerin und Coach für Persönlichkeit, Auftreten und Stil. Sie versteht sich als Begleiterin in Veränderungsprozessen mit dem Ziel, mehr Licht, mehr Schönheit und mehr Fülle in das Leben ihrer Klienten zu ziehen. Sie ist selbst Veränderungsjunkie und passt ihre Methoden stets ihrem aktuellen Erkenntnisstand an. Ihr Motto: „Seien wir realistisch, versuchen wir das Unmögliche.“

www.lunablustyle.com