

# Die Summe der Signale

In 150 Millisekunden bildet man sich den ersten Eindruck

*Über Erfolg und Misserfolg im Berufsleben entscheidet nicht alleine die Qualifikation und das fachliche Know-how, sondern auch ob man die richtige Ausstrahlung mitbringt. Image ist ein Erfolgsfaktor, sagt Daniela Matthies, und erklärt nachfolgend die Gründe dafür.*

Image ist in unserer Zeit ein oft benutztes Wort, aber was bedeutet es eigentlich? Das Wort „Image“ ist abgeleitet vom dem lateinischen „imago“, bedeutet Bild oder Abbild. Überwiegend wird die Imagebildung im Marketing für Produkte oder Dienstleistungen eingesetzt. Politiker nutzen Imagekampagnen, um sich ins rechte Licht zu rücken, und auch um viele Stars und Prominente wird eine Imagewelt aufge-

baut. So entsteht häufig der Eindruck, dass Image doch eine eher negativ besetzte Sache sei. Sozusagen eine Scheinwelt, die mit der Realität nicht viel gemeinsam hat. Aber schauen wir noch einmal genauer hin.

Stellen Sie sich doch mal jemanden aus Ihrem Umfeld vor. Ohne sich zu bemühen, haben Sie gleich ein Bild von dieser Person vor Augen. Wie setzt sich dieses Bild zusammen? Da wir in Bildern denken, ist der visuelle Eindruck meist der erste, den wir haben. Informationen über Statur und Körpergröße, die Frisur und die Art der Kleidung werden zuerst wahrgenommen. Es folgen Stimme, Mimik und Gestik und natürlich sprechen Sie diesem Menschen auch Charaktereigenschaften zu. Gibt er sich höflich und sympathisch oder eher zurückhaltend? Vielleicht empfinden Sie ihn auch als unangenehm? Die Person, die Sie sich vor Ihrem geistigen Auge vorgestellt haben, sehen Sie nicht nur als visuelles Vorstellungsbild, vielmehr verbinden Sie eine ganze Gefühlswelt mit ihr. Image ist also nicht nur ein anderes Wort für Bild

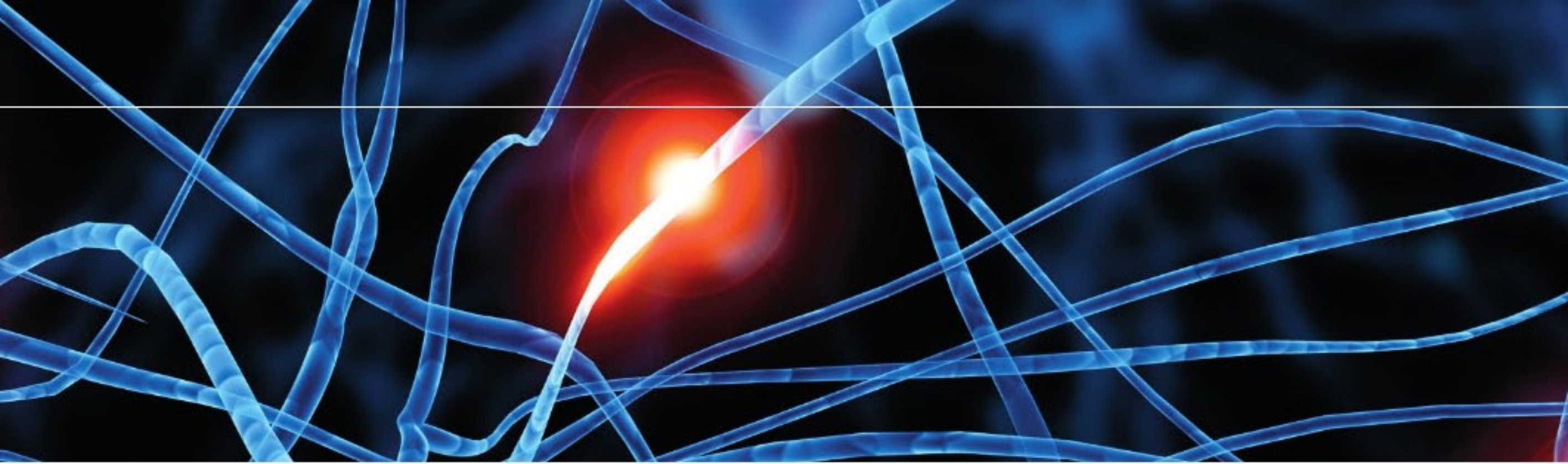
oder Abbild, sondern vor allem ein „Stimmungsbild“.

## **Glaubwürdig auftreten**

Um im heutigen Berufsalltag erfolgreich zu sein, reicht eine gute Leistung alleine nicht mehr aus. Es gibt zahlreiche qualifizierte Mitbewerber und es ist immer wichtiger geworden, sich seine Stärken und Kompetenzen bewusst zu machen und mit innerer Klarheit sowie einem authentischen Erscheinungsbild zu überzeugen.

Steigern Sie Ihre individuelle Ausdruckskraft, indem Sie zeigen, welche Werte Sie leben und wer Sie sind. Lassen Sie erkennen, was Ihnen entspricht und das in einem möglichst positiven Licht. Ihr Erscheinungsbild sollte mit Ihrer Persönlichkeit im Einklang stehen.

Wenn Sie beispielsweise hochwertige Artikel im Wellnessbereich vertreiben und mit Ihren Produkten Entspannung und Pflege verkaufen möchten, dann sollte man Ihnen genau das auch ansehen und abnehmen. Ein sehr salopper Kleidungsstil in abgewetzter Jeans,



ungeputzten Schuhen und Holzfällerhemd würde kein authentisches Bild abgeben und Ihre Chancen im Verkauf schmälern. Schade, denn es wäre von maßgeblichem Vorteil, von Anfang an authentisch und kompetent aufzutreten, in vielen Fällen bekommen Sie sonst erst gar keine Möglichkeit, mit Ihrer Kompetenz zu überzeugen.

Vor einigen Jahren sprach man noch davon, dass es 7 Sekunden dauert, bis wir uns von unserem Gegenüber einen ersten Eindruck gebildet und ihn in eine Schublade gesteckt haben. Heute spricht man hingegen nur noch von einem Zeitraum von rund 150 Millisekunden, so der Sozialpsychologe Dr. Ronald Hennis von der Universität Saarbrücken.

In einem Sekundenbruchteil haben wir uns schon entschieden, ob wir unser Gegenüber als sympathisch und kompetent oder als langweilig empfinden und das alles, bevor er auch nur „Guten Tag“ gesagt hat. Gerade bei solchen Begegnungen, die kurz und wichtig für Sie sind, wie beispielsweise bei einem Vorstellungsgespräch, ist es deshalb besonders wichtig, von Anfang an einen guten Eindruck zu hinterlassen.

#### **Die Nachhaltigkeit des ersten Eindrucks**

Dahinter steckt das psychologische Phänomen des Primäreffekts. Dabei

prägt sich die erste wahrgenommene Information – also auch der erste Eindruck – stärker ein als alle folgenden Informationen. Diese werden unbewusst stets mit der zuerst gespeicherten Information verglichen und schlimmstenfalls als nicht stimmig bewertet und gespeichert.

So begegnen Sie zum Beispiel bei Ihrer Arbeitsstelle dem neuen Kollegen, der Ihnen auf Anhieb sympathisch ist. Nun werden Sie unbewusst viel dafür tun, dass dieser erste gute Eindruck bestätigt wird und ihm mit entsprechender Offenheit begegnen. Es kann aber auch das Gegenteil passieren und der neue Kollege erinnert Sie an einen früheren Schulkameraden, mit dem Sie sich gar nicht gut verstanden haben und er ist Ihnen gleich unsympathisch. Nun werden Sie ebenfalls versuchen, den ersten Eindruck zu bestätigen und Sie finden seine Art, zu reden, überheblich und überhaupt ist er ein eher komischer Kerl ...

Wussten Sie übrigens, dass in einer Studie von Dr. Albert Mehrabian und Ferris nachgewiesen wurde, dass die Wirkung einer Person nur zu sieben Prozent davon abhängt, was diese tatsächlich sagt? 38 Prozent werden durch den Tonfall vermittelt und 55 Prozent durch nonverbale Signale wie Körpersprache, Aussehen oder Kleidung.

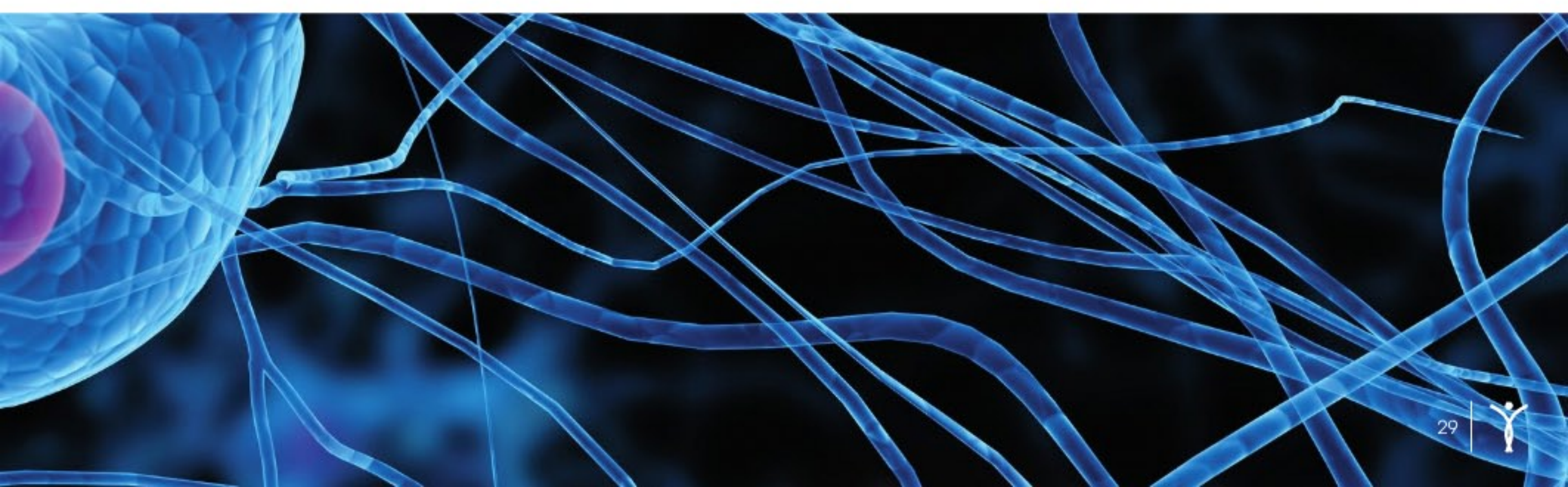
#### **Wir können nicht „nicht wirken“**

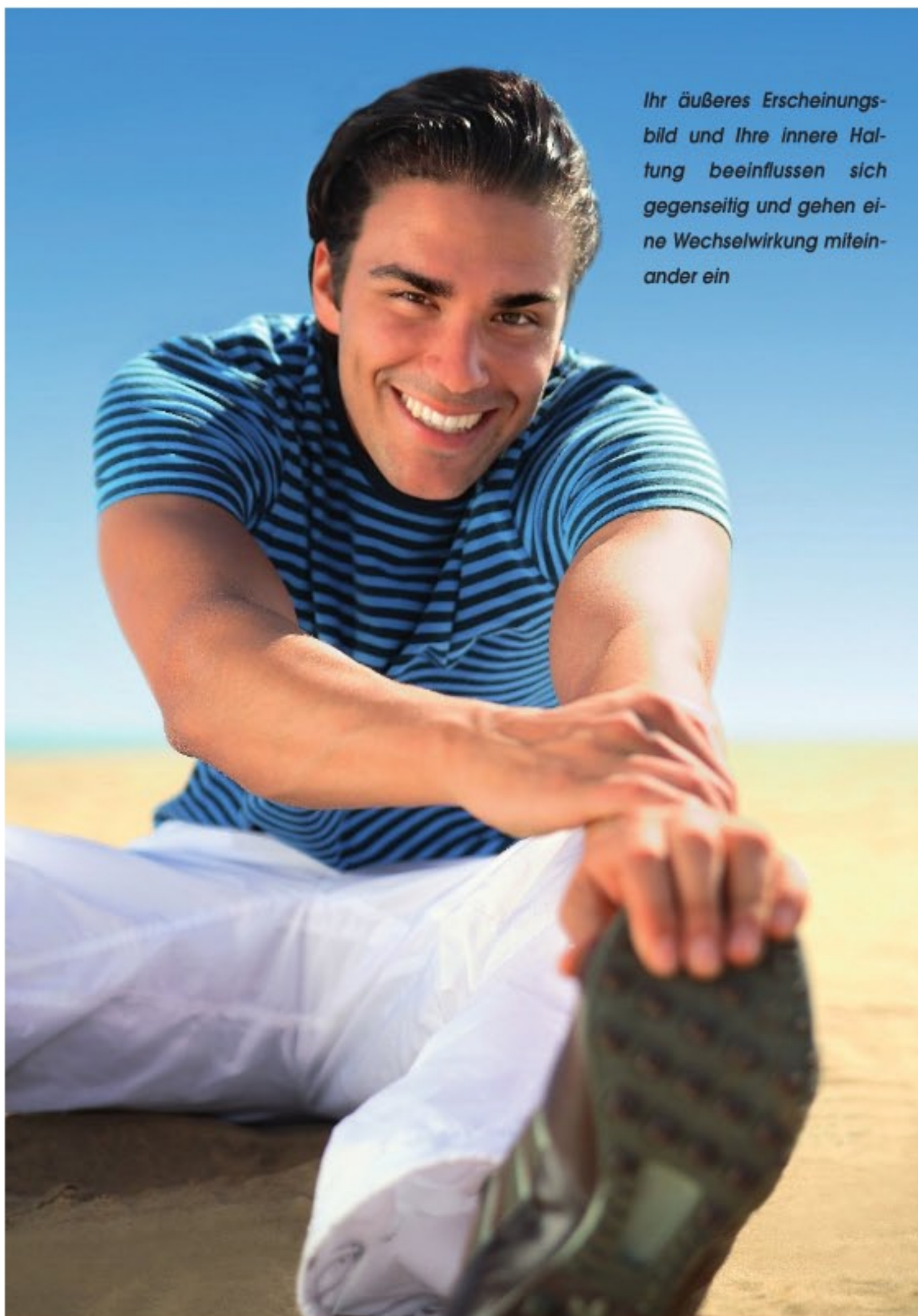
In meiner Arbeit als Typ- und Imageberaterin höre ich oft Aussagen und Anmerkungen darüber, dass es Wichtiges gibt als die Optik und dass die inneren Werte zählen. Das ist sicherlich richtig und dennoch sollten wir uns Gedanken darüber machen, wie wir wahrgenommen werden möchten. Jeder Mensch sagt mit seiner Art, sich zu kleiden, und seiner Haltung etwas aus und bildet somit sein eigenes Image – auch diejenigen, die gar nichts aussagen möchten und denen es zuwider ist, in eine Schublade gesteckt zu werden. Jede Geste, das Tragen einer Designeruhr, die Wahl des Restaurants oder die Wahl eines bestimmten Fitnesscenters sagt etwas über uns aus und sendet ein Signal an unser soziales Umfeld.

Überlassen Sie Ihre Wirkung nicht dem Zufall, sondern fragen Sie sich, ob das Bild, das Sie abgeben, zu Ihnen passt. Drückt es das aus, was Sie denken und wie Sie leben möchten? Können Sie dieses Bild glaubwürdig vertreten und hilft es Ihnen, die von Ihnen gesetzten Ziele im Leben zu erreichen oder hindert es Sie eher?

#### **Mehr als nur eine Fassade**

Ihre eigene Persönlichkeit zur Geltung zu bringen und Ihre besten Seiten zu präsentieren, hat nichts mit Eigenlob oder einer künstlichen Fassade zu tun. Sie zeigen lediglich Ihre Individualität





*Ihr äußeres Erscheinungsbild und Ihre innere Haltung beeinflussen sich gegenseitig und gehen eine Wechselwirkung miteinander ein*

und dass Sie sich selbst achten. Denn Äußerlichkeiten wie Körperpflege und gepflegte Kleidung signalisieren, dass Sie sich selbst Wert schätzen. Wenn Sie sich selbst mögen, gehen Sie auch gut mit sich um und achten auf Gesundheit und Wohlbefinden.

Bei Geschenken achten Sie vermutlich auch auf die Verpackung, oder haben Sie ein mit Liebe ausgesuchtes Geschenk schon einmal in altem Zeitungspapier verpackt? Das wertvollste Geschenk ist für den Empfänger nur halb so schön, wenn es lieblos auf den Tisch geworfen wird, anstatt es mit entsprechender Wertschätzung wie einem netten Wort oder einer ansprechenden Verpackung zu verschenken. Ebenso wird auch uns mehr Wertschätzung entgegen gebracht, wenn wir uns selbst wertvoll behandeln. Wir alle benötigen Kleidung und su-

chen diese nach unserem Geschmack aus. Warum sollten wir dann nicht gleich ein Hemd in der Farbe wählen, das uns frischer und dynamischer aussehen lässt? Oder warum nicht die Brille wählen, die uns präsenter erscheinen lässt und optimal zu unserer Gesichtsforn passt? Die Summe aller kleinen Dinge wie typgerechte Farben, vorteilhafte Kleidungsstücke, die richtigen Stilmittel und vieles mehr ergibt ein Ganzes – ein positives Erscheinungsbild und Image.

### **Wechselwirkung Outfit und innere Haltung**

Ihr äußeres Erscheinungsbild und Ihre innere Haltung beeinflussen sich gegenseitig und gehen eine Wechselwirkung miteinander ein.

Stellen Sie sich vor, Sie arbeiten ausschließlich von Zuhause aus. Sie ste-

hen morgens auf und weil Sie ohnehin niemanden erwarten, ziehen Sie sich gleich noch mal den gemütlichen Jogginganzug vom Vortag an. Was glauben Sie, wie motiviert Sie sind? Was ruft wohl lauter: die Arbeit, die Sie sich fest für heute vorgenommen haben oder das Sofa? Vielleicht haben Sie auch noch solche Gedanken wie: „Wenn heute der Postbote klingelt, mache ich nicht auf“? Ganz anders könnte es aussehen, wenn Sie morgens unter die Dusche springen, sich pflegen und sorgfältig kleiden, als würden Sie gleich ins Büro gehen. Ich verspreche Ihnen, Ihre innere Haltung ist danach eine andere. Eine positive Grundeinstellung, ein ansprechendes Äußeres sowie Begeisterungsfähigkeit und Elan machen nicht nur das Leben wieder etwas farbiger, sondern Sie gewinnen auch beachtlich an Ausstrahlung.

Das Wissen um eine gute Ausstrahlung und ein typgerechtes Äußeres gibt Ihnen sehr viel Sicherheit. Insbesondere, wenn Sie sich präsentieren müssen und viel Kontakt mit anderen Menschen haben, ist es unbezahlbar, sich ganz auf das Gespräch oder die Präsentation einlassen zu können und nicht daran denken zu müssen, ob die Krawatte richtig sitzt oder der Fleck auf der Hose unbenutzt bleibt.

Es gibt keine zweite Chance für einen ersten Eindruck! Eine oft zitierte Weisheit mit einem wahren Kern. Dennoch liegt es in unserer Macht, den ersten Eindruck noch einmal zu hinterfragen und einer Person eine zweite Chance zu geben.

*Daniela Matthies*



### **Zur Autorin**

*Daniela Matthies ist verheiratet, hat einen Sohn und lebt in Wesel. Sie arbeitet als Typ- und Imageberaterin in Wesel und ist Mitglied bei Corporate Color e.K.*

*Kontakt:  
E-Mail: [dm@promisingcolors.de](mailto:dm@promisingcolors.de)  
Internet: [www.promisingcolors.de](http://www.promisingcolors.de)*