

01 Der erste Eindruck – Volltreffer oder Niete?

“You never get a second chance for a first impression“, wie viel Wahrheit doch dieser viel zitierte Satz in sich trägt. Haben wir nun eine Chance, diesen zu beeinflussen, oder sind wir dem ersten Eindruck restlos ausgeliefert? Zählt nur der erste Eindruck, oder spielt auch der letzte Eindruck eine Rolle? Und was kann ich tun, um sympathisch zu wirken, Kompetenz auszustrahlen und all das ohne aufdringlich zu wirken.

Sie alle kennen folgende Situation: Sie sind auf eine Veranstaltung eingeladen und betreten einen Raum mit vielen fremden Leuten. Nach nur wenigen Augenblicken sind Ihnen bestimmte Personen sympathisch und andere bemerken Sie erst gar nicht richtig. Auch im größten Trubel ist unsere „Beurteilungsmaschine“ immer in Aktion. In dem Augenblick, in dem Sie die Partygäste zum ersten Mal sehen, sind 100 Milliarden Nervenzellen aktiv. Schon ein einziges Signal, wie zum Beispiel ein spitzes Kichern, ein unsicherer Blickkontakt oder eine arrogante Macho-Pose, drängen uns dazu, diese Person danach zu beurteilen. Der viel zitierte erste Eindruck entsteht übrigens zwischen sagenhaften **150 Millisekunden** und **90 Sekunden**. Und dieser erste Eindruck ist entscheidend. Denn wer als sympathisch eingestuft wird, dem wird gleichzeitig Kompetenz zugeschrieben. Wer im ersten Moment unsympathisch wirkt, dem wird nicht selten Inkompetenz unterstellt und er muss viele Argumente liefern, um sein Können zu beweisen.

Innerhalb dieser kurzen Zeit geht es vorläufig um die Frage „Bist du mir sympathisch oder nicht?“. Schaffen wir es, in den Augen des Betrachters sympathisch zu wirken, dann tritt der nächste Prozess in Gang: In den nächsten **4 Minuten** (Studie Max-Planck-Institut für Verhaltenspsychologie) nehmen wir eine Person genauer unter die Lupe. Insgesamt gibt es 102 Beobachtungsdimensionen, auf die der Mensch innerhalb dieser kurzen Zeit unbewusst achtet und wahrnimmt. Doch worauf achtet der Mensch – wohlgemerkt unbewusst – zuerst? Nehmen wir zum Beispiel eine Begegnung in einem Club, bei einem Kundenmeeting, in der Schlange eines Supermarktes, beim Bäcker oder sonst irgendwo. Ein Mann oder eine Frau kommt in unsere Nähe, wir unterhalten uns mit ihm/ihr. Ganz unbewusst schätzen wir dabei in der **ersten Minute** das Alter, checken die Figur und wissen daher für uns, ob der Andere attraktiv ist oder nicht. In **der zweiten und dritten Minute** mustern wir Details wie den Oberkörper, die Hände, schauen uns die Körperhaltung an, hören genau auf Stimme und Tonfall. In der **vierten Minute** wissen wir dann spätestens, ob wir unser Gegenüber anziehend finden oder nicht. Hier haben unsere Gefühle entschieden, ganz ohne Rücksicht darauf, ob es schon einen Mann oder eine Frau in unserem Leben gibt.

Wie kann ich Sympathiepunkte gewinnen?

Vieles an unserem Auftreten gibt uns unser Naturell vor. Schauspielerereien würden deshalb nur gekünstelt wirken und unser Gegenüber nicht überzeugen. Was aber wirkt immer?

Befolgen Sie die goldene Regel:

Lächeln Sie, aber bitte richtig! „Das Lächeln, das du aussendest, kehrt zu dir zurück.“ Ein indisches Sprichwort, das sich in den meisten Fällen bewahrheitet. Schenken wir einem Menschen ein authentisches Lächeln, dann bekommen wir

unweigerlich ein Lächeln zurück. Aber was macht ein authentisches Lächeln aus? Ganz wichtig: Zuerst mit den Augen lachen und dann mit einer leichten (!) Aufwärtsbewegung der Mundwinkel folgen. Bleiben Sie in erster Linie natürlich. Nichts ist irreführender als ein unechtes strahlendes Lächeln, wie man es beispielsweise von Schauspielern oder Pop-Stars kennt, die sich beim Gang über den roten Teppich für die Fotografen in Pose setzen.

Die **Universität von Maryland/School of Medicin in Baltimore** hat bewiesen, dass schon ein leichtes Lächeln zur Erweiterung der Äderchen im Endothelium – der Innenauskleidung der Blutgefäße – führt und somit die Durchblutung erhöht wird. Sobald wir also lächeln, dringt mehr Blut und somit auch Sauerstoff in unser Gehirn und bewirkt eine verstärkte Produktion der Endorphine Serotonin und Dopamin – unseren Glückshormonen. Ein Lächeln führt somit zu einer Verbesserung unserer Stimmung. Grund dafür ist die Konditionierung der menschlichen Psyche. Sobald wir lächeln, bedeutet das für unser Gehirn: „Hey, der Mensch lacht. Es geht ihm also gut. Er ist glücklich.“ Automatisch wird daraufhin die Endorphinproduktion angekurbelt. Lächelt mein Gegenüber nun „reflexartig“ zurück, passiert logischerweise das gleiche mit seiner Stimmung. Das Ergebnis: eine optimale Ausgangslage, um von vornherein eine gute erste Beziehungsebene herzustellen.

Übrigens: Auch eine Emnid-Umfrage hat ergeben, dass nicht die Figur, sondern die Augen und die Kleidung die Attraktivität eines Menschen ausmachen. **68 % der Deutschen entscheiden anhand des Lächelns, ob sie ihr Gegenüber anziehend finden oder nicht!**

Weitere Tipps:

- **Haltung zeigen:** Nehmen Sie stets ein aufrechte Haltung ein. Selbstsicherheit strahlen Sie durch einen sicheren Stand aus, bei dem beide Füße in Beckenbreite stehen. So vermitteln Sie gute Bodenhaftung.
- **Kopfhaltung prüfen:** Halten Sie den Kopf gerade, so wirken Sie selbstsicher und neutral. Vorsicht mit dem Kinn: Recken Sie es auch nur ein winziges Stück nach oben, wirken Sie arrogant und unsympathisch.
- **Arme öffnen:** Verschränkte Arme signalisieren Ablehnung. Auch wenn diese Haltung bequem ist, vermeiden Sie sie!
- **Distanz wahren:** Jeder Mensch lebt in seiner persönlichen „Raumblase“. Personen, die uns vertrauter sind als andere, gewähren wir mehr Nähe. Wahren Sie also etwas Abstand zu einem Gegenüber, dass Sie nicht gut kennen. Sonst laufen Sie Gefahr, aufdringlich zu wirken.
- Tragen Sie eine der Situation angemessene Kleidung
- Verbannen Sie negative Gedanken und ersetzen Sie diese durch positive
- Lächeln Sie!

Und was ist mit dem letzten Eindruck?

Ebenso wie der erste ist verständlicherweise auch der letzte Eindruck entscheidend, den wir hinterlassen, denn er bestimmt maßgeblich, wie wir einer anderen Person im Gedächtnis bleiben. Insgesamt werden also die ersten und letzten visuellen Informationen, die man über jemanden erhält, besonders deutlich wahrgenommen. Sie spielen dadurch bei der Urteilsbildung eine besonders wichtige Rolle. Im psychologischen Fachjargon spricht man vom Primacy- und Recency-Effekt.