

LADIES DRIVE  
DAS BUSINESSMAGAZIN FÜR LADIES MIT DRIVE

LIVE YOUR  
**DREAM**  
Visionen, Mut und Meditation

**FEATURING**

Toyota GT86, Toyota Prius+ Wagon, Toyota Yaris Hybrid, Dechen Shak Dagsay, Mahima Lucille Klinge,  
Julia MissChievous, Simona Scarpaleggia, Marion Klein, Tatjana Strobel, Heiner Thorborg,  
Pascal Hottinger, Daniel Küng, Barbara Artmann, Petra Joerg, Petra Nix u.v.m.

**DAS BUSINESSMAGAZIN**  
FÜR LADIES MIT DRIVE

No.18 . Sommer 2012 . 5. Jahrgang



# Auftrittskompetenz für Frauen

## WAS ERFOLGREICHE FRAUEN VON ANDEREN UNTERSCHIEDET – TEIL I

Text: Simone C. Hensch\* | Fotos: Style Connection

### Wie gross ist die Macht des ersten Eindrucks wirklich?

Entscheidungen werden immer schneller getroffen. Wir sind darauf angewiesen, im ersten Moment zu überzeugen. Kommunikationswissenschaftler setzen sich vermehrt mit diesem Phänomen auseinander, denn wir kriegen immer seltener zweite Chancen. In den ersten paar Sekunden einer Begegnung entscheidet unser Unterbewusstsein bereits so vieles, was unser Bewusstsein später mühselig zu erklären versucht.

Mit 40 Millionen Informationen pro Sekunde, die auf uns einprasseln, und 50 Informationen pro Sekunde, die wir dann auch aufnehmen, wäre unser Bewusstsein masslos überfordert. Doch unser Unterbewusstsein scheint genau zu scannen und liefert innert Sekunden einen erstaunlich genauen Bericht des Gegenübers.

In diesem ersten Moment entscheiden wir bereits über Sympathie oder Antipathie und somit oft auch über Erfolg oder Nichterfolg einer (Geschäfts-)Beziehung. Diese „Vorurteile“ geschehen nicht etwa aus böser Absicht, sondern entstehen aus reinem Selbstschutz.

Der seit Jahrhunderten überlieferte Instinkt war früher überlebenswichtig und ist noch immer unverzichtbar. Obwohl einige bis heute vehement abstreiten, dass sie in so kurzer Zeit über einen Menschen urteilen.

### Nur bedingt korrigierbar

Frühestens nach 90 Sekunden ist der Mensch dann zum ersten Mal bereit, die erste Wahrnehmung zu überprüfen und allenfalls anzupassen und gewisse Mosaiksteine auszuwechseln, doch der Rahmen (oder der Gesamteindruck) bleibt im Hirn bestehen. Und innerlich sehnen wir uns danach, dass unser Gegenüber unser ursprüngliches Bild doch wieder bestätigt. Darum kommen wir kaum von diesen ersten Eindrücken weg, so sehr wir uns auch bemühen.

Und der sogenannte HALO-Effekt trägt dazu bei, dass wir ein einziges unstimmliges oder negatives Puzzleteil aufnehmen und dieses in der Folge alle anderen stimmigen Details überlagert. So können wir also an einem kleinen oder unüberlegten Detail scheitern, wenn wir uns nicht ganz bewusst mit uns oder unserer Wirkung auseinandersetzen.

### Wie entsteht ein Image?

Was also prägt unsere subjektive Wahrnehmung? Sie erfolgt mit all unseren Sinnen und fügt aus vielen Mosaiksteinen (Eindrücken) ein Gesamtbild zusammen, das bis zu einem gewissen Grad später auch wieder veränderbar ist. Da aber zu viele Eindrücke auf uns einwirken, filtert jeder die Eindrücke heraus, die aufgrund seiner Erfahrung wichtig erscheinen. Leider ist das die einzige und nicht immer faire Möglichkeit, so rasch auf unser Umfeld zu reagieren.

### Wie sehen mich die anderen?

Ihre Wirkung stimmt nicht zwangsläufig damit überein, wie Sie sich selber sehen (möchten). Versuchen Sie, sich in einer ruhigen Minute zu beschreiben, notieren Sie so viele Details, wie Sie über sich erforschen können. Sind Sie extrovertiert, kommunikativ? Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um? Wie verhalten Sie sich unter Druck? Wie aufmerksam sind Sie, wie einfühlsam, wie offen? Wie wichtig sind Ihnen Ihre Umgangsformen, Rücksicht und Toleranz? Sind Sie aktiv und interessiert oder manchmal eher abwesend und abweisend? Versuchen Sie dann, durch Feedback und Reaktionen Ihres Umfelds herauszufinden, wie Sie nach aussen wirken und vergleichen Sie diese Bilder. Wo gibt es Unterschiede? Das sind die Punkte, wo Sie sich entwickeln können. Aber ganz wichtig für die Damenwelt: Schauen Sie genau hin, aber machen Sie sich nicht schlecht. Jede positive Eigenschaft kann auch negativ ausgelegt werden und umgekehrt. Es geht nicht darum, Selbstkritik zu üben, sondern lediglich darum, sein Image zu überprüfen und sich besser einschätzen zu können.

### Wie kann ich ein positives Image aufbauen und überzeugend wirken?

Es geht nicht darum, sich zu verstellen oder zu verleugnen. Authentisch sein bedeutet aber nicht, jede Stimmung auszuleben und sich nicht weiterzuentwickeln. In den nächsten drei Ausgaben können Sie lesen, wie Sie sich das Leben leichter machen. Indem Sie sich situations- und funktionsgerecht kleiden, sich der unterschiedlichen Körpersprache von Männern und Frauen bewusst machen und sich auf den aktuellsten Stand der heute gängigen Umgangsformen im Business-Alltag bringen. «

## Offen und souverän auftreten

Hier ein paar Tipps und Anregungen für Sie: Versuchen Sie, Ihre innere Einstellung und äussere Haltung in Einklang zu bringen

- » Vermeiden Sie, negative Gedanken auf Ihre Körpersprache zu übertragen. Steuern Sie mit dem Körper bewusst gegen negative Gefühle – Sie werden sehen, dass Sie wieder positiver denken, wenn Sie sich nicht hängen lassen.
- » Achten Sie auf guten Bodenkontakt. Spüren Sie mit beiden Füüssen die Verbindung zum Boden.
- » Atmen Sie gleichmässig und entspannt.
- » Halten Sie im Gespräch so oft wie möglich Blickkontakt, ohne zu starren.
- » Machen Sie grosszügige, ruhige Handbewegungen und eindeutige Zeichen.
- » Lassen Sie die Hände nicht leblos am Körper herabhängen oder blockieren Sie nicht den Oberkörper/ das Gesicht mit vorgehaltenen Armen oder Händen.
- » Spielen Sie dauernd mit Ihren Haaren, vermitteln Sie Ängstlichkeit, Nervosität oder Flirtwille.
- » Nehmen Sie Raum für sich in Anspruch, ohne den anderen in seinem Raum einzuschränken.
- » Wenden Sie Ihrem Gesprächspartner den gesamten Körper (nicht nur Kopf oder Oberkörper) zu.
- » Seien Sie zurückhaltend mit Berührungen von Fremden und vermeiden Sie auch zu häufige Selbstberührungen.
- » Vergessen Sie das Lachen nicht! Lachen entspannt und ist die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen.

## Wovon lassen wir uns beeinflussen?

Neben unserer eigenen momentanen Stimmung und allen unseren bisher gemachten Erfahrungen lassen wir uns von folgenden Faktoren beeinflussen:

- » Mimik
- » Gestik
- » Haltung/Bewegung
- » Kleidung
- » Äusseres Erscheinungsbild/Gepflegtheit
- » Stimme
- » Sprechweise
- » Duft

Das Image eines Menschen ist also nicht so, wie er tatsächlich ist, sondern so, wie er von anderen wahrgenommen wird.



\*Simone C. Hensch ist selbständige Imageberaterin und Expertin für alle Stil- und Kniggefragen. Seit 1999 ist sie Inhaberin von THE STYLE CONNECTION – Imageberatung für erfolgreiche Kundenbeziehungen und seit 2012 Gastautorin von Ladies Drive. [www.styleconnection.ch](http://www.styleconnection.ch).