



Foto: Shutterstock: Fanyanne

Menschen in Schubladen

Menschen stopfen Menschen schon nach den ersten Bruchteilen von Sekunden in eine Schublade. Das liegt tief in unserer Natur, führt aber manchmal zu Überraschungen. Der vermeintliche Arzt entpuppt sich als Handwerksmeister, die Zicke ist gar nicht so zickig, und die Frau aus der Schublade „Business“ ist angestellt beim Bauordnungsamt.

Es liegt tief in unserem Gehirn vergraben und lässt sich nur sehr, sehr schwer ändern. Seit Urzeiten sind wir darauf angewiesen, sofort zu erkennen, ob der andere Mensch uns wohlgesonnen ist oder Böses will. Wir können diese Eigenschaft aller Menschen bedauern. Oder sie nutzen, schneller und effektiver unsere Ziele zu erreichen.

Gundi Form

Marke Ich

Marken fegen Konkurrenten aus den Regalen und verkaufen sich teurer als Nicht-Marken. Wir alle lieben Marken, denn sie geben uns Sicherheit, das Richtige zu kaufen. Außerdem müssen wir nicht lange nachdenken: Bei einer Marke weiß man, was man hat. Und frau ebenso. Nun ist auch der Arbeitsmarkt auch ein Markt, auf dem die Gesetze von Angebot und Nachfrage gelten. Da ist es natürlich gut, wenn wir uns ebenso als Marke begreifen und entsprechend handeln, denn Klappern ist längst kein Privileg mehr des Handwerks. Wer nicht stehen bleiben will, muss sich darum bemerkbar machen und Achtungszeichen setzen.

Das erste und wichtigste Achtungszeichen setzen wir mit unserem Äußeren. Der berühmte erste Eindruck ist eine Spezialform des Primacy-Effektes. Er besagt: die ersten Informationen, die ich von irgendeinem Sachverhalt aufnehme, prägen besonders stark meine Einstellung zu diesem. Es kann sich dabei um Landschaften, Häuser und natürlich auch Menschen handeln. Dieser erste Eindruck ist so stark, er bleibt auch bestehen, wenn die nachfolgenden Informationen ihm widersprechen. Wenn wir also einen Menschen in den ersten Bruchteilen von Sekunden in die Schublade „Handwerker“ stecken und er sich als Jurist entpuppt, dann bleibt ein leichtes Unbehagen: „Ob der wohl so gut ist in seinem Fach? Vielleicht kann er besser einen Nagel in die Wand schlagen als mir rechtlichen Rat geben.“

Nun können wir die Schultern zucken und sagen: Ich sehe halt so aus wie ich aussehe. Und einem Schönheitschirurgen werde ich keinen Cent hinterher werfen. Wer aber erfolgreich weiterkommen will, kann auch ohne Skalpell eine ganze

Menge tun, um genau den ersten Eindruck zu erzeugen, der dem persönlichen Image entspricht.

Außenwirkung

Wenn wir alle nackt durch die Gegend laufen würden, müsste sich niemand Gedanken machen. Unsere Kleidung bedeckt aber den größten Teil unseres Körpers. Darum bestimmt sie maßgeblich, in welche Schublade uns andere stecken. Es lohnt also, sich morgens oder vor wichtigen Terminen Fragen zu stellen: Wie soll mich mein Gesprächspartner sehen? Welchen ersten Eindruck möchte ich erzeugen? Welche Kleidung stützt das Bild, mein Image, welches ich erzielen will? Ist das Businesskostüm angebracht, die farbenfrohe Bluse? Sind flache oder hohe Schuhe die bessere Wahl? Neue Untersuchungen zeigen, dass Kleidung noch viel mehr bewirken kann.

Innenwirkung

Psychologen haben in den letzten Jahren herausgefunden, dass Kleidung nicht nur auf Menschen wirkt, die uns sehen. Kleidung wirkt sich auch auf uns selbst aus, auf unser Denken, Fühlen und Handeln. Das liegt daran, dass sich unser Selbstbild an der Kleidung orientiert. Wer in einem Anzug oder einem Business Kostüm unterwegs ist, empfindet sich unbewusst als wichtig. Wir schlüpfen automatisch in die Rolle, die mit unserer Kleidung verbunden ist.

Hier liegt auch der Grund, warum sich manche Menschen in „feinen Klamotten“ unwohl fühlen, wenn sie ansonsten Jeans und Pullover anziehen. Sie übernehmen mit der Kleidung eine soziale Rolle, die ihnen unangenehm ist. Darum versuchen sie auch, diese „Verkleidung“ so schnell wie möglich wieder loszuwerden

Jeder kann nun zu Hause einen kleinen Test machen, der nur ein wenig Strom für das Bügeleisen kostet. Lümmeln Sie bequem mit der Jogginghose auf dem Sofa. Danach ziehen Sie das teure Kostüm oder den teuren Anzug an. Legen Sie sich wieder aufs Sofa und lümmeln dann genauso herum. Sie werden merken, dass Sie nicht mehr so unbekümmert einfach nur so daliegen können.

Kleidung beeinflusst aber nicht nur unser Verhalten, sondern auch unsere Emotionen. Mit der entsprechenden Kleidung fühlen wir uns selbstbewusster, was sich auch in einer leicht veränderten Körperhaltung zeigen kann. Achten Sie einmal bewusst darauf, wie Sie zum Beispiel in der Oper gehen, wie sie sprechen, welche Bewegungen sie vollführen. Es werden andere sein als jene im Biergarten.

Gesamtwirkung

Der erste Eindruck entsteht als Summe. Zuerst sehen wir anderen Menschen ins Gesicht, auch wenn das bei manchen Männern anders sein sollte. Dann scannen wir den gesamten Körper mit einer schnellen Augenbewegung. Dies geschieht unbewusst. Wer sich diese Tatsachen vor Augen hält, kann sie mit einfachen Mitteln für sich nutzen. Im ersten Schritt sollten wir die Frage beantworten: Welchen Eindruck möchte ich erzeugen? Welches Bild soll der andere von mir haben? Im zweiten Schritt geht es darum, die Kleidung, die Schuhe, die Frisur und das Make-up darauf abzustimmen. Dieser Mehraufwand lohnt allemal, denn der erste Eindruck prägt das Denken und hält lange.



www.gundi-form.de