

Lektion 6 - Die Verführungskunst des ersten Augenblicks

In dem Kurs „Persönlichkeit hörbar machen“ haben Sie bereits einige bedeutende Rhetorikenelemente kennen gelernt wie Sie Ihre Rede oder Ihr Gespräch interessant und überzeugend gestalten können. Sie wirken dadurch souverän, lebendig und überzeugend. Es ist aber ebenso von immenser Bedeutung dass diese positive Aussenwirkung vom ersten Moment an wahrgenommen werden kann.

Denn für den ersten Eindruck gibt es leider keine zweite Chance; dies wurde bereits in vielen wissenschaftlichen Untersuchungen bewiesen.

Zwischen 1/6 sec – max. 90 sec. dauert ein „Rundum-Check“, danach steht unwiderruflich ein Urteil über die betreffende Person. In diesem extrem kurzen Zeitraum wird von uns entschieden, ob wir unser neues Gegenüber als sympathisch / unsympathisch, erotisch / unerotisch, interessant / uninteressant, intelligent / dumm, Respektperson / Looser, etc einschätzen.

Die Entscheidungsfaktoren sind in erster Linie Stimme, Aussehen, Haltung, Körpersprache, Mimik, Geruch. Der ausgeprägtesten Information vertrauen wir zuerst und am allermeisten – das dominanteste Signal ist damit der ausschlaggebende Hauptfaktor für die weitere Gesamtbeurteilung – es kann alle weiteren Signale überstrahlen.

Daher ist es immens wichtig, alle körpereigenen Signale von Beginn an richtig zu setzen. Wenn z. B. Ihre Kleidung perfekt sitzt, aber das Minischildchen von der Reinigung versehentlich noch am Anzug klebt, wird genau dieses Miniteil als dominantestes Signal beim Anderen ankommen. Aber denken Sie auch

Agieren Sie also stets entspannt und selbstbewusst mit Ihrer Körpersprache. Durch diese aufrechte und relaxte Körperhaltung strahlen Sie Ehrlichkeit, Authentizität und Harmonie aus.

Vergessen Sie beim Hochstatus Ihre Scheu, evtl. arrogant und kalt zu wirken. Dies machen Sie nämlich beim authentischen Hochstatus nicht, sondern es steckt meist eine Angst dahinter, nicht „geliebt“ zu werden. Genießen Sie es einfach, in alltäglichen Situationen eine „königliche Gelassenheit“ zu zelebrieren.

Der Faktor Optik

Die körpereigene Attraktivität des anderen ist für die „Magie“ des ersten Augenblickes sympathisch oder unsympathisch in den allermeisten Fällen nicht ausschlaggebend. Wichtig ist vor allem eine Gepflegtheit und in vielen Fällen eine der Situation angepasste Kleidung. So wird man in Gotikkleidung bei einer Banker-Veranstaltung ziemlich für Missbilligung sorgen, während auf einer Hardrock - Party der Anzugträger aufpassen sollte, dass er nicht mit Eiern beworfen wird.

Bei allen Situationen ausnahmslos wichtig ist jedoch eine Gepflegtheit des Körpers. Ein z. B. unangenehmer Körpergeruch ist ein absolutes No-Go in allen Lebensbereichen und Begegnungen.

Der Faktor Mimik: Die innere Einstellung

Durch die sog. „Spiegelneuronen“ adaptieren wir unmittelbar den Gemütszustand des Gegenübers. Wenn meine Mimik z. B. Unfreundlichkeit ausdrückt, wird unser Gegenüber uns blitzschnell als unsympathisch einschätzen.

Wir wollen in der nächsten Übung wiederum negative und positive (non)verbale Mimikelemente kennen lernen und ausprobieren.



Übung: Mimikelemente kennen lernen und anwenden

Üben Sie wiederum mit einem Trainingspartner

- kritischer, harter Gesichtsausdruck, kein Lächeln
- entspannter Gesichtsausdruck, Lächeln

- herablassende, blasierte Stimme
- sanfte, entspannte Stimme

- körperliche Anspannung besonders im Gesichtsbereich und in den Schultern
- körperliche Lockerheit und Entspanntheit

- kein Blickkontakt (z. B. „Hindurchschauen“ durch die andere Person oder starrer Blick auf Körperteile wie Behinderungen oder „in den Ausschnitt glotzen“)
- interessierter, teilnehmender und freundlicher Blick („mit den Augen lächeln“)

- Zornesfalte auf der Stirn, zusammengepresste Zähne, gepresste Lippen
- Mundbereich insbesondere in den Kiefermuskeln locker

- mit dem Zeigefinger „drohen, herabsetzen und angreifend“ in Verbindung mit wütendem Gesichtsausdruck
- Hände locker an den Seiten hängend in Verbindung mit einem entspannten Gesichtsausdruck.

