

# Der erste Eindruck zählt

**Top im Job** Neulinge punkten mit souveränem Verhalten und freundlichen Bemerkungen

ANDREA PAWLIK

:: Es dauert keine drei Sekunden: Jemand kommt zur Tür herein, die anderen schauen ihn an – und machen sich unbewusst ein Bild von ihm. Dieses Image mag stimmen oder nicht. Das ist das Ungerechte am ersten Eindruck.

„Egal, ob Sie sich bewerben, als neuer Kollege ins Team kommen oder einen potenziellen Kunden kennenlernen – es gibt einfach keine zweite Chance für einen ersten Eindruck“, sagt Karriereberaterin Elke Gogolin. Natürlich könne man ihn relativieren oder sogar revidieren, gesteht sie zu. Aber das brauche Zeit. Zeit, die zum Beispiel Bewerber im Vorstellungsgespräch nicht haben. Und außerdem: „Wer einen schlechten ersten Eindruck vom Gegenüber hat, dem fallen ganz unbewusst vor allem solche Dinge ins Auge, die seine erste Wahrnehmung stützen“, sagt die Inhaberin der Personalberatung Gogolin HR in Hamburg.

Ihr Tipp, um gar nicht erst in einer ungewollten Schublade zu verschwinden: höflich, dem Anlass entsprechend gekleidet und gut vorbereitet sein. Wer seine Unterlagen sortiert hat und auf die erwartbaren Fragen eine Antwort weiß – sei es nun im Jobinterview oder beim ersten Kontakt mit dem neuen Kunden –, wirkt professionell und souverän. Geputzte Schuhe, bei Frauen gepflegtes Make-up, bei Männern die ordentliche Rasur, saubere Fingernägel:



**Elke Gogolin, 42, ist Personalberaterin und Karrierecoach**

Foto: privat

„Die Optik ist ein ganz wichtiger Teil des ersten Eindrucks, und die kann jeder beeinflussen.“ Genauso seinen Händedruck: Nicht zu fest, nicht zu lasch, nicht zu feucht – so sollte er sein. Man setzt sich nicht einfach auf den nächstbesten Stuhl, sondern wartet, bis man dazu aufgefordert wird. Werden Visitenkarten verteilt, muss man ihnen gebührend Aufmerksamkeit schenken und sie einen Moment lang anschauen. „Versuchen Sie gleich, sich den Namen zu merken“, rät Elke Gogolin. „Oder legen Sie die Visitenkarte wenigstens so vor sich auf den Tisch, dass Sie bei Bedarf einen Blick darauf werfen können.“

## **Sympathiepunkte sammelt man durch Offenheit und ein gewinnendes Lächeln**

Wer Sympathie wecken kann, punktet. „Und es ist vor allem Freundlichkeit, die sympathisch wirkt“, sagt die Karriereberaterin. Bewerber könnten zum Einstieg etwas Positives über die Firma sagen, zum Beispiel: „Sie haben ja tolle Räume hier.“ Sympathiepunkte sammele man auch durch Of-

fenheit und ein gewinnendes Lächeln. Gogolin: „So zeige ich als Bewerber, dass ich mich aufs Gespräch freue und in guter Stimmung bin.“ Überhaupt, die Atmosphäre: „Sprechen Sie keine Probleme an.“ Bei der Anfahrt ist der Wagen liegen geblieben? Ein Zug ist ausgefallen? Das interessiert den Personalchef nicht. Spricht der Kandidat dennoch darüber, wirkt das schnell wie Jammern. „Klammern Sie beim beruflichen Smalltalk unbedingt auch politische Themen und Krankheiten aus.“

Was man sagt, kann man beeinflussen – wie man es sagt, nur bedingt. „Bestimmte Verhaltensweisen kann man nur durch langes Training ändern“, sagt die Personalberaterin. Die Körpersprache zum Beispiel: „Was reflexartig passiert, wie man reagiert, wenn man überrascht oder erschreckt ist, das kann man sich kaum abgewöhnen.“ Worauf man aber achten könne: aufrecht stehen und sitzen, die Füße fest auf den Boden stellen, Arme auf die Lehnen legen statt verschränken. „Nehmen Sie eine offene und selbstbewusste Haltung ein“, sagt Gogolin.

Mal einen Freund zu fragen, wie man wirkt, sei auch nicht schlecht: „Jeder hat ja einen blinden Fleck: etwas, was man immer wieder tut oder sagt, was aber andere als unangemessen empfinden.“ Das könne eine bestimmte Redewendung sein, ein Reiben an der Nase, eine unflätige Sitzhaltung. „Daran kann man auf jeden Fall arbeiten.“