

Buchverlosung: Gewinnen Sie 5x "Mit dem ersten Eindruck begeistern"



"Einige haben von Natur aus Charisma, andere nicht." Jutta D. Blume räumt mit diesem alten Vorurteil auf und erläutert, wie es möglich ist, beim Gegenüber gut anzukommen und dabei authentisch zu bleiben. Ihre Tipps sind dabei so verblüffend einfach wie durchschlagend. Wir verlosen 5 Exemplare.

Der erste Eindruck entscheidet bekanntlich. Breits in den ersten Minuten des Kennenlernens werden die Weichen gestellt. So finden wir bei einem romantischen Date schnell heraus, ob wir den anderen mögen und uns vorstellen können, ihn wiederzusehen. Das gilt zumindest für den Bereich der Liebe. Im Beruf kann man sich ja meistens nicht aussuchen, ob und wann man einen neuen Kollegen oder Geschäftspartner wieder sieht. Aber auch hier kann es von Vorteil sein, gleich zu Anfang einen guten Eindruck zu hinterlassen. Denn dieser öffnet Türen und erleichtert die spätere Zusammenarbeit.

Jutta D. Blume ist in ihrem Buch "Mit dem ersten Eindruck begeistern" den Geheimnissen der ersten Minuten nachgegangen und beantwortet viele wichtige Fragen: Wie kann ich andere in kurzer Zeit für mich gewinnen? Wie bleibe ich dabei entspannt und authentisch? Lässt sich Sympathie beeinflussen? Wie kann ich meine Körperhaltung und Sprechtechnik für meine Zwecke nutzen? Und wo liegen die Grenzen des Eindruck-Schindens?

Nicht jedem Menschen wurde das "Gen", bei anderen von Anfang an gut rüberzukommen, mit in die Wiege gelegt. Aber das macht auch nichts. Denn es gibt Regeln für die Magie des ersten Augenblicks. Sicheres Auftreten ist erlernbar. Und viel leichter als wir denken, so Blume. Ihr Ratgeber versammelt eine Reihe konkreter psychologischer Tipps, ohne den Blick für die tieferen Zusammenhänge des "guten Ankommens" zu verlieren.

Ausführlich stellt Blume auch das so genannte DISG-Modell vor. Hierbei handelt es sich um einen von amerikanischen Psychologen entwickelten Persönlichkeitstest, der von vier "Grundtypen" (Dominanz, Initiative, Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit) ausgeht. Die Autorin macht dieses Modell für ihren eigenen Ansatz fruchtbar und zeigt, wie wir mit seiner Hilfe unser Gegenüber schneller einschätzen und dieses Wissen für unsere Zwecke nutzen können.

Wir haben Jutta D. Blume interviewt.

Liebe Frau Blume, können wir unseren ersten Eindruck überhaupt bewusst gestalten? Funken nicht unsere alten Angewohnheiten und Verhaltensmuster immer wieder dazwischen?

Was natürlich nicht klappt ist, das Buch an einem Tag zu lesen und am nächsten alle Tipps gleichzeitig in einem Termin auf elegante und natürliche Weise umzusetzen. Dafür sind unsere alten Gewohnheiten und Muster dann doch zu eingefahren. Aber wir können unseren ersten Eindruck durchaus positiv beeinflussen, genauso wie man nach einem Rhetorikkurs eine bessere Rede halten kann. Wenn das nicht ginge, wäre ja jede Art der psychologischen Weiterbildung unmöglich. Allerdings brauchen wir dazu a) ein gutes Coaching (bzw. praxisnahes Buch mit den entsprechenden Tipps) und b) ein bisschen Übung. Am besten können wir unsere Außenwirkung gezielt beeinflussen und entwickeln, wenn wir Schritt für Schritt immer nur auf EINEN Tipp achten und den so lange bewusst umsetzen, bis er uns in Fleisch und Blut übergegangen ist. Und erst dann zum nächsten übergehen. Auf diese Weise kann man wirklich sehr viel erreichen.

Welche Rolle spielt Selbstbewusstsein für den ersten Eindruck?

Unser Selbstbewusstsein spielt eine große Rolle. Es drückt sich über alle Kanäle aus: über unsere Körperhaltung, unsere Stimmlage und -lautstärke, über den Blickkontakt, unsere Wortwahl... Daher widme ich in meinem Buch auch einen ganzen Abschnitt diesem Thema. Doch auch das Selbstwertgefühl ist kein Schicksalsschlag, sondern eine Art Angewohnheit, die wir verändern können, wenn wir das wollen. Und das lohnt sich gewaltig. Denn das Selbstbewusstsein wirkt sich ja nicht nur auf den ersten Eindruck aus, sondern auf die gesamte Beziehung, jeden Tag aufs Neue. Je mehr wir uns selber leiden können, umso interessanter wirken wir auf andere. Und umso besser behandelt man uns. Umgekehrt funktioniert es leider genauso. Ich rate daher jedem, mit dem Selbstbewusstsein anzufangen. Fragen Sie sich doch mal selbst, was Sie oder andere an Ihnen leiden können, warum jemand froh sein kann, mit Ihnen zu tun zu haben. Wenn wir das ein paar Tage lang machen, haben wir schon einen guten Schritt in Richtung Selbstbewusstsein gemacht.

Etwas provokativ gefragt: Ist es nicht Manipulation, sich Techniken anzueignen, mit denen man bei anderen einen guten Eindruck hinterlässt?

Ja, das ist es natürlich, da haben Sie Recht. Doch das Wort Manipulation hinterlässt immer einen negativen Nachgeschmack. Machen wir uns bewusst, dass jede Art der Kommunikation mit dem Wunsch nach Wirkung verbunden ist, so erkennen wir, dass „Wirkung-erzeugen“ eigentlich immer eine gewisse Art der Manipulation ist. Wenn wir den Mund aufmachen, wollen wir beim anderen eine Wirkung erzeugen. Ist es deswegen immer Manipulation im schlechten Sinne? Ich finde nein. Ich sehe es daher so: so lange wir den anderen nicht absichtlich und böseartig täuschen wollen, sondern einfach möglichst gut rüberkommen wollen, um uns besser kennenzulernen, ist es sicher etwas Positives. Und glauben Sie, dass Menschen, die z. B. beruflich viel mit anderen Menschen zu tun haben, – also, sogenannte Profis – nicht das eine oder andere Seminar besucht haben, sei es Rhetorik, Körpersprache, die Kunst zu überzeugen, oder ähnliches? Ist Können nur dann gut, wenn man es von Natur aus hat oder zählt nicht einfach nur das Ergebnis, nämlich, dass wir gut ankommen – auch, wenn wir es erst lernen mussten? Ich finde, wir haben das Grundrecht, etwas zu lernen und uns stetig zu entwickeln und unsere Fähigkeiten zu verbessern. Dann können wir viel besser zeigen, wer wir eigentlich sind. Statt uns von alten Mustern oder Hemmungen einengen zu lassen.

Welchen Tipp würden Sie einem Single geben, der sich vor dem ersten Date den Kopf darüber zerbricht, wie er beim anderen gut ankommt?

Das kommt drauf an, wie viel Zeit bis zu diesem Date bleibt. Wenn dieser Mensch ein bisschen Zeit hat, würde ich sagen: lies das Buch und übe Schritt für Schritt ein paar der wichtigsten Tipps. Wenn das Date schon morgen ist, würde ich sagen: vergiss alles andere und sei einfach du selbst. Der andere ist auch nur ein Mensch und wenn es „sein soll“, dann können wir es eh nicht verhindern. Und: in der Liebe kommt es nicht darauf an, perfekt zu sein, sondern menschlich. Also besinne dich auf deine Stärken, schau dem anderen in die Augen, sei positiv, lächle ab und zu und interessiere dich für ihn.

Vielen Dank für das Interview!

Wir verlosen 5 Exemplare.

[Hier erfahren Sie mehr über Jutta D. Blume.](#)

So nehmen Sie am Gewinnspiel teil:

Wir verlosen fünf Exemplare von "Mit dem ersten Eindruck begeistern". Schicken Sie einfach bis zum 12.01.2015 eine E-Mail mit dem Betreff "Mit dem ersten Eindruck begeistern" an gewinnen@parship.com, in der Sie uns Ihren Namen und Ihre postalische Adresse mitteilen. Hier geht es zu den [Teilnahmebedingungen](#)

Informationen zum Buch:

Jutta D. Blume: Mit dem ersten Eindruck begeistern. Wie wir andere in 5 Minuten für uns gewinnen. Entspannt und authentisch in Beruf und Privatleben, Humboldt 2014.

Jetzt kostenlos anmelden

Ich bin
 eine Frau
 ein Mann

Ich suche
 eine Frau
 einen Mann

Ihre E-Mail-Adresse

Passwort wählen

PARTNERSUCHE STARTEN

Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich mit unseren [AGB](#) und [Datenschutzbestimmungen](#) einverstanden.

Artikel weiterempfehlen