



## BUSINESS:

# Fünf Tipps für Ihren ersten Eindruck

**SEIN GEGENÜBER** richtig einzuschätzen, ist Mittel zum Erfolg. Eine Methode dazu ist etwa die S.C.I.L.-Performance-Strategie, mit der sich Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenzen von Menschen messen und gezielt verbessern lassen.

TEXT: DR. MAGDA BLECKMANN



### #1: Ihre Haltung

Ein besserer Eindruck entsteht durch die richtige Körperhaltung und die optimale mentale Einstellung. Achten Sie auf Ihre Haltung – einerseits was Sie denken, aber andererseits auch wie Sie stehen. Das heißt, wie meine Ballettlehrerin immer gesagt hat: Brust heraus, Kinn nach oben und Schultern zurück – und schon haben Sie eine ganz andere königliche Haltung. Wie gehen Sie in einen Raum hinein? Setzen Sie sich eine Krone auf. Gehen Sie aufrecht, mit einem etwas erhobenen Kopf. Aber aufpassen: Zu viel des Guten kann arrogant wirken.

### #2: Standhaftigkeit

Wenn es um Ihren Standpunkt geht – wissen Sie, wovon Sie sprechen? Sind Sie selber davon überzeugt? Haben Sie einen guten Stand? Das heißt, dass Sie mit beiden Beinen fest am Boden stehen sollten, Füße möglichst

beckenbreit, Zehenspitzen geradeaus, nicht nach innen oder außen. Nicht vergessen: Hände im Gürtelbereich. Und Knie ein ganz klein wenig entspannt – die sogenannte Tai-Chi-Qi-Gong-Stellung.

### #3: Blickkontakt

Schenken Sie Aufmerksamkeit durch Blickkontakt. Wenn Sie Menschen vor sich im U sitzen haben, beziehen Sie auch diejenigen ganz rechts und ganz links von Ihnen mit ein. Wenn Sie das nicht tun, kann es passieren, dass die Personen ganz außen unangenehme Bemerkungen oder Kommentare machen werden, weil sie sich nicht wahrgenommen fühlen. Deshalb achten Sie beim Blickkontakt drauf, wirklich alle Menschen, die Sie in der Runde haben, miteinzubeziehen und auch Ihr Gegenüber wirklich anzuschauen. Erst durch Ansehen wird Ansprechen möglich.

## GUTSCHEIN

Wollen Sie wirklich wissen, wie Sie auf andere wirken?

Dann lösen sie jetzt den Gutschein ein für Ihre SCIL-Performance-Analyse und investieren Sie 90 statt 250 Euro netto für ihren nachhaltigen Eindruck. Inkludiert ist auch ein 30-minütiges Auswertungsgespräch mit Dr. Magda Bleckmann.

Senden Sie ein Mail an [office@magdableckmann.at](mailto:office@magdableckmann.at) mit dem Code **SCIL GUTSCHEIN**.

### #4: Starten mit Pause

Starten mit einer Pause bringt Ihnen mehr Aufmerksamkeit und mehr Fokussierung Ihrer Zuhörer auf das, was Sie sagen wollen. Gerade bei einer Präsentation. Achten Sie auf Ihre Körperhaltung: Ruhig stehenbleiben, kein verlegenes Lächeln, sondern schlicht und einfach hinstellen und warten. Dabei kann man bedeutungsvoll in die Runde schauen und innerlich bis drei zählen – und dann erst geht es los. Und schon haben Sie die Aufmerksamkeit, die Sie verdienen.

1. Bereiten Sie sich gut vor und sprechen Sie die Dinge durch. Das ist in der Vorbereitung ganz wichtig und nimmt Ihnen die Nervosität.
2. Machen Sie das, was Ihnen sonst noch die Nervosität nehmen könnte: sportliche Aktivität, meditieren, in den Wald gehen, gute Musik hören. Je nachdem, was Sie benötigen, um wirklich runterzukommen, um Ruhe zu finden.
3. Gönnen Sie sich diese Zeit immer vor einem wichtigen Gespräch oder einer Präsentation.

### #5: Nervosität

Was tun bei Nervosität? Einer der wichtigsten Punkte ist, sich gut vorzubereiten – das gibt Ihnen eine Grundsicherheit. Aber wenn das eine oder andere nicht geklappt hat, dann muss ich in der Lage sein, die Nervosität zu überspielen. Das Schöne ist, wenn Sie sich einmal selber aufnehmen, werden Sie feststellen: Die Nervosität ist nie so stark sichtbar, wie wir sie innerlich fühlen. Und niemand weiß, was Sie sagen wollten! Grundnervosität ist gut und wichtig, weil wir dadurch Adrenalin ausstoßen und Bestleistungen bringen können. Nehmen Sie die Grundnervosität positiv an, denn sie unterstützt sie dabei, eine wirklich gute Performance zu bringen. Zu viel Nervosität ist natürlich unangenehm. Deshalb mein Rat:

Optimale Vorbereitung bedeutet, dass Sie sich überlegen: Wie fange ich das Gespräch, den Vortrag, die Präsentation an? Wie steige ich gut ein? Welchen Nutzen bringe ich? Was sind meine 3 wichtigsten Botschaften? Was ist meinen Zuhörern wichtig, wie ticken sie?

Denken Sie nicht nur durch, was Sie sagen werden. Stehen Sie auf und sprechen Sie alles durch. Wenn Sie Folien haben, lassen Sie diese mit Klicken in echt durchspielen. Dadurch bekommen Sie einen guten Überblick, wissen, wie lange Sie brauchen, wo es vielleicht noch ein bisschen hakt. Wenn Sie mehr für Ihre Wirkung und Überzeugungskraft tun wollen, besuchen Sie ein Seminar oder buchen Sie ein Einzelcoaching unter [www.magdableckmann.at](http://www.magdableckmann.at).



### DR. MAGDA BLECKMANN

ist Betriebswirtin und hat über 15 Jahre Erfahrung in der österreichischen Spitzenpolitik. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin, Businesscoach, Autorin und Expertin für Erfolgsnetzwerke.

OFFICE@MAGDABLECKMANN.AT  
WWW.MAGDABLECKMANN.AT