

Vorwort

Vor bald zehn Jahren haben wir uns erstmals mit dem Thema Erster Eindruck befasst. Schon damals war das Echo dazu enorm. Für uns Menschen ist es einfach besonders wichtig, schon vom ersten Moment an zu gewinnen. Denn nicht zuletzt die Schnelllebigkeit unserer Zeit macht uns bewusst, wie entscheidend dieser für unseren Erfolg ist. Wir haben heute lediglich Bruchteile von Sekunden zur Verfügung, um den anderen positiv zu beeindrucken.

Für uns war es interessant zu beobachten, wie sich diese Bedeutung des Ersten Eindrucks in den letzten Jahren noch weiter erhöht hat. Die Reaktionszeiten werden immer kürzer und der Erfolg im Berufsleben muss immer härter erkämpft werden. Deswegen wollten wir uns noch einmal mit diesem Thema damit auseinandersetzen.

Im Zentrum dieses Ratgebers steht dabei die Funktionsweise unserer Wahrnehmung und was wir bewusst dazu beitragen können, in der Wahrnehmung der anderen einen „gewinnenden Eindruck“ zu hinterlassen. Diese Wahrnehmung erfolgt nicht immer nur in der persönlichen Begegnung, sondern vermehrt über unseren beruflichen „Hauptkommunikationsweg“, das Internet. Wir haben diesem Bereich daher besondere Beachtung geschenkt.

Wir hoffen, unseren Lesern des ersten Buches „Die Macht des Ersten Eindrucks“ eine umfassende Ergänzung zu liefern und allen neuen Lesern wertvolle Anregungen zu geben.

Nützen Sie Ihre Chancen vom ersten Moment an und entscheiden Sie mit, in welcher Schublade Sie bei den anderen landen: Top oder Flop!

Aus Gründen des Umfangs dieses Ratgebers konnten wir nicht auf jede Situation eingehen, die bei dem Phänomen Erster Eindruck entstehen können. Sollten sich Fragen ergeben, die Sie hier nicht beantwortet erhalten, stehen wir Ihnen gerne unter <http://www.schranz-cerwinka.at> zur Verfügung.

Gabriele Cerwinka

Gabriele Schranz

PS: Wir haben bewusst auf das jeweilige Anführen der weiblichen und männlichen Form verzichtet. Unser Buch ist für sämtliche interessierte Leser geschrieben – unabhängig von Geschlecht, Alter und Position.