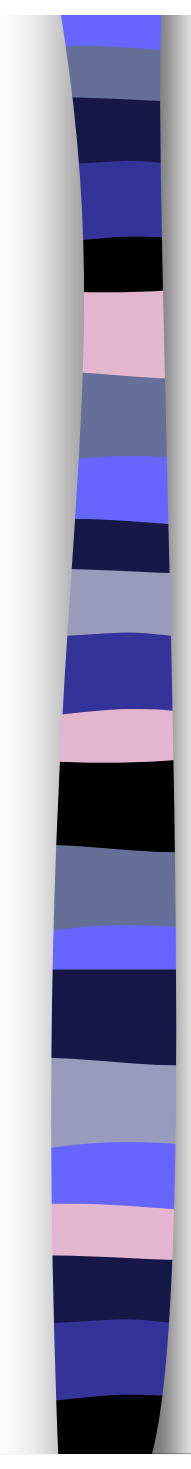




**Der erste Eindruck**

**Ihr Erscheinen**



**Wir nehmen  
immer wahr,  
wir assoziieren,  
denken und  
bewerten immer.**



**ASSOZIIEREN ~ „GOOGLER“**

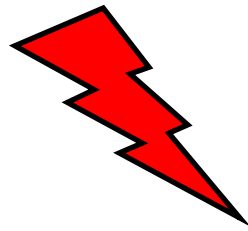
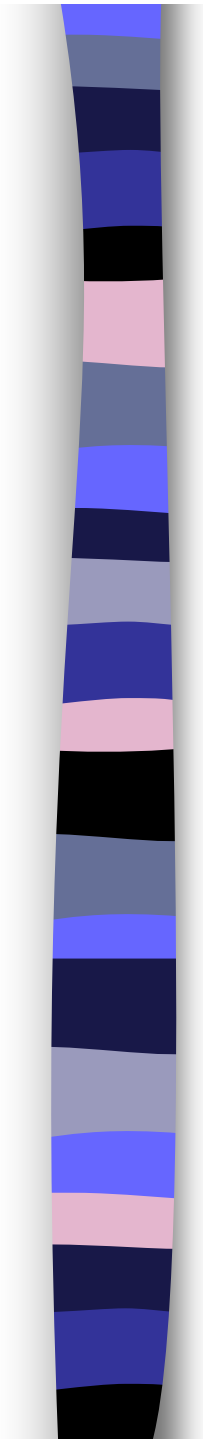




# **Sympathie**

**=**

**subjektiv empfundene  
Ähnlichkeit**



**Antipathie**

**Negativ**

**Gefährlich**

**Sympathie**

**Positiv**

**Nützlich**



## Wir nehmen vor allem negative Dinge wahr

90%

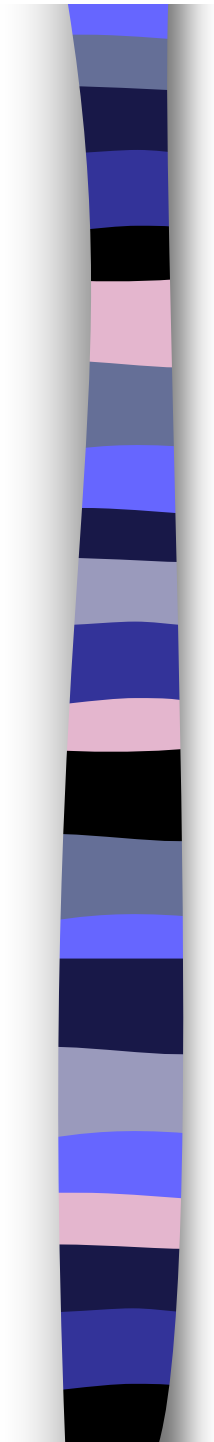
Negative

Wahrnehmung

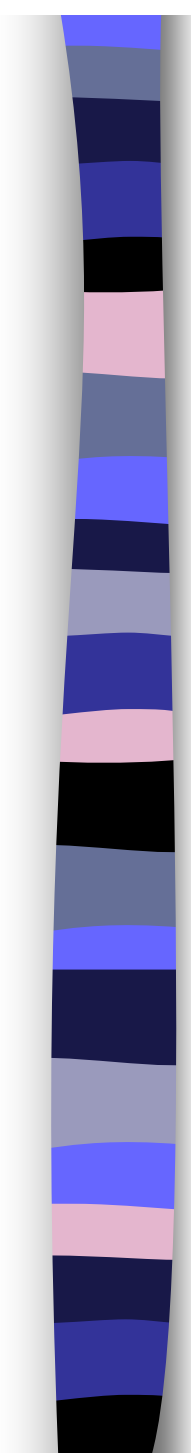
10%

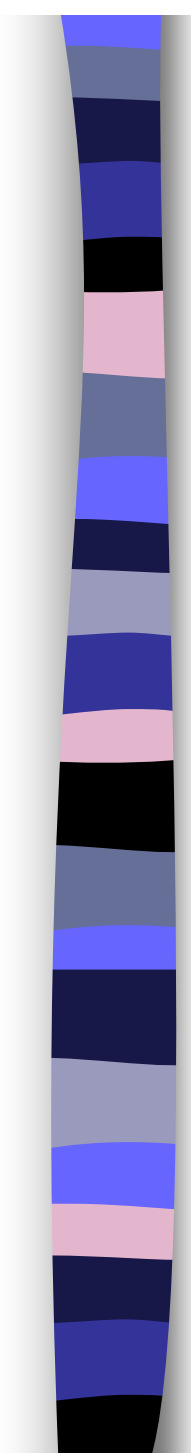
positive

Wahrnehmung



**Wir können nicht nicht wirken**

- 
- ...% äußeres Erscheinungsbild, Kleidung, Körpersprache (Mimik, Gestik), Gepflegtheit, Umgangsformen.
  - ...% Qualität der Stimme, Artikulation, Tonlage.
  - ...% was wir sagen, Inhalte.

- 
- 55% äußeres Erscheinungsbild, Kleidung, Körpersprache (Mimik, Gestik), Gepflegtheit, Umgangsformen.
  - 38% Qualität der Stimme, Artikulation, Tonlage.
  - 7% was wir sagen, Inhalte.



# Was ist Image?

Image umfasst alle Erwartungen, Vorstellungen, die subjektiv mit einer Persönlichkeit, einem Produkt oder einem Unternehmen verbunden sind. Es handelt sich also nicht um ein Abbild der Realität, sondern um eine subjektive Wahrnehmung.

- 
- Gibt es eine branchentypische Geschäftskleidung?



## Fragen Sie sich immer:

- Was ist mein Ziel? Was will ich erreichen?
- Wie möchte ich wahrgenommen werden?  
Was will ich ausdrücken?
- Wie gehe ich wohin?

# Beziehungsdreieck

Es muss stimmig sein und sollte aus sympathischen

Beziehungen bestehen

**Verkäufer**

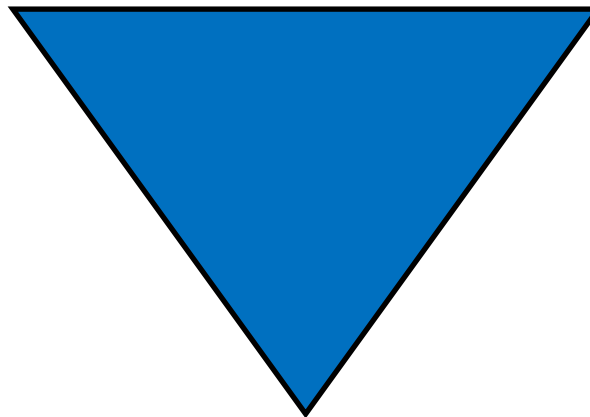
- 1 Autoverkäufer
- 2 Banker
- 3 Lehrer

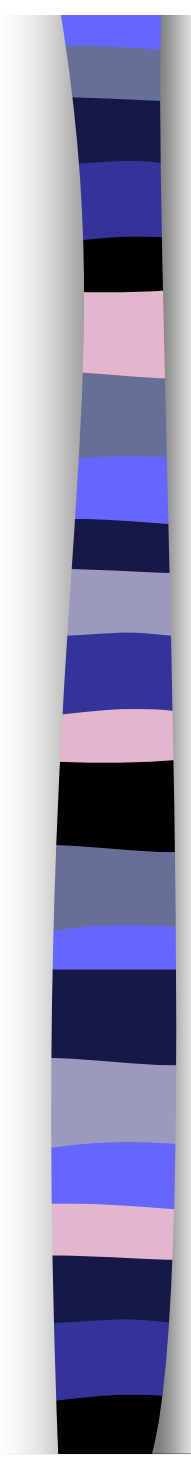
**Käufer**

- 1 Kunde
- 2 Kunde
- 3 Schüler

**Produkt**

- 1 Auto
- 2 Geldanlage
- 3 Leistung





**Heike Borgmann**  
Diplom-Psychologin

**Image-, Farb-, und  
Stilberatung**

**Neuro-kognitives  
Stressmanagement**

Tannenweg 1  
21224 Rosengarten  
Tel.: 04105-650083  
[www.heike-borgmann.de](http://www.heike-borgmann.de)

