

Eindruck erzeugen

Impression Management – die Kunst der Selbstdarstellung

*Martin Hofstetter**

Impression Management ist kein Verhalten in Ausnahmesituationen, sondern ein wesentliches Element des beruflichen Alltags. Eine klassische Situation, in der Impression Management bewusst oder unbewusst eingesetzt wird, ist das Vorstellungsgespräch: Die kalkulierte Wahl der Kleidung, des Stylings und der Gesprächsinhalte sowie der Stil des Auftretens werden hier als Mittel des Impression Management verwendet.

Eine Studie von IBM verdeutlicht, dass Impression Management einen nicht unwesentlichen Einfluss auf den beruflichen Erfolg hat: Dieser hängt zu zehn Prozent von der Qualität der erbrachten Leistungen, zu 30 Prozent vom Image und zu 60 Prozent vom Bekanntheitsgrad ab.

Natürlich bedarf es einer richtigen Anwendung von Impression-Management-Techniken, da sonst eine gegenteilige Wirkung erzielt wird. Folgende Regeln sollten beachtet werden:

■ **Flexibilität:** Impression Management hängt von der Situation, vom Publikum und von der Firmenkultur ab. Daher sollte man sich im Vorfeld gut überlegen, ob Impression Management sinnvoll ist und welche Techniken geeignet sind.

■ **Authentizität:** Das Image muss zur eigenen Persönlichkeit passen. Es ist extrem anstrengend, ein falsches Image aufrechtzuerhalten. Irgendwann wird die Lüge aufgedeckt. Man ist also nur dann ein guter Selbstdarsteller, wenn man sich selbst darstellt.

■ **Kontinuität:** Hat man einmal damit begonnen, ein be-

stimmtes Image aufzubauen, muss man dieses auch aufrechterhalten. Abweichungen – und sind sie auch noch so unbedeutend – können bei den anderen zu Irritationen führen, die das eigene Image ins Wanken bringen.

Eine gelungene Selbstdarstellung ist eine attraktive Verpackung, die eine Wunderwaffe gegen „Herr und Frau Niemand“ darstellt. Sie hilft anderen, zu einem stimmigen Gesamtbild von ihrer Persönlichkeit zu gelangen.

BUSINESS BEHAVIOUR



***Martin Hofstetter, Karriereschmiede Personalberatung,
www.karriereschmiede.at**