

DER ERSTE EINDRUCK

Starnberg, 03. Juni 2011

Schon bei einer flüchtigen Begegnung legen wir uns ein relativ weitreichendes Urteil über die Wesensmerkmale eines anderen Menschen zurecht. Dieser erste Eindruck beruht häufig auf subtilen und unscheinbaren Signalen, die nicht immer der willentlichen Kontrolle des Senders unterworfen sind.

Der beste Weg, um die Genauigkeit des ersten Eindrucks zu testen, besteht im Vergleich mit einem möglichst objektiven Richtwert. Zu diesem Zweck wurden Versuchspersonen in mehreren Studien Videomitschnitte, die von ein paar Sekunden bis hin zu ein paar Minuten dauerten, präsentiert. In den Aufzeichnungen waren unter anderem „normale“ Individuen, Lehrer oder Psychotherapeuten zu sehen. Die Probanden sollten sich ein Urteil über die Wesenszüge, die Befähigung oder die psychotherapeutische Sensibilität der dargestellten Individuen bilden. Diese intuitive Einschätzung wurde schließlich mit einem objektivierten Standard verglichen, der aus psychologischen Testwerten, der Bewertung des Lehrers durch die Klasse oder dem sachverständigen Urteil von Berufskollegen bestand. Nalini Ambady und Robert Rosenthal fassten 44 Untersuchungen dieser Art zu einer Meta-Analyse zusammen. Bei diesem Verfahren werden die gesammelten Daten so kombiniert, dass sie wie eine einzige Studie behandelt werden können.

Die Ergebnisse lassen klar erkennen, dass die Intuition weitaus mehr „Durchblick“ innewohnt, als es die Wissenschaft bisher wahrhaben wollte. Richtige Einschätzungen waren wesentlich häufiger, als durch Zufall oder Raten zu erwarten gewesen wäre. Der erste Eindruck stimmte in mehr als zwei Dritteln aller Fälle mit der Diagnose überein, die den Psychologen als objektiver Maßstab galt.

Eine längere Untersuchung bringt keinen Erkenntnisgewinn, weil die rationale Analyse von Empfindungen sehr oft in die Irre führt. Wir haben offenbar nur einen sehr engen verstandesmäßigen Zugang zu emotionalen Regungen. So gerät die logische Analyse von Gefühlen oft zu einer Aneinanderreihung von Klischees.

Menschliches Verhalten ist also oft sehr gut vorhersagbar. Ohne es bewusst zu merken, geben die meisten Menschen eine Fülle von Informationen über sich preis. Allerdings sind Intellekt, Kreativität oder Interessen wohl kaum in den ersten Momenten zu erkennen.

Bernd Werner

Coaching, Moderation und Seminare im Kontext mit Change Management und Teamführung