



Der erste Eindruck: Fakt oder Fake?

von Margrit Schmidlin, lic. phil.

Fachpsychologin für Psychotherapie FSP

Oekumenische Paarberatung

Bezirke Brugg Laufenburg Rheinfelden

Eine Volksweisheit besagt, dass der erste Eindruck, den wir von einem Menschen gewinnen, oft zutreffend und richtig sei. Doch aus Sicht der psychologischen Wissenschaft und der Lebensrealitäten kann diese Sichtweise kritisch hinterfragt werden.

Denn in der Wahrnehmung unseres Umfeldes spielen verschiedene Faktoren eine wichtige Rolle, die den ersten Eindruck bestimmen: Da ist zunächst unser durch Gene angelegtes «Amphibiengehirn», das unbewusst innert kürzester Zeit entscheidet, ob ein bestimmtes Objekt oder Subjekt, eine Situation eher eine Bedrohung darstellt oder harmlos ist, um entweder reflexartig eine Fluchtreaktion oder einen Angriff oder eine neugierige Annäherung hervorzurufen. Im Weiteren spielen ebenfalls unbewusst das Aussehen, der Geruch, die Stimme, die Mimik und Körpersprache, die Kleidung und das Aussehen eine wesentliche Rolle dabei, ob wir einen Menschen als eher sympathisch oder unsympathisch einschätzen. Erscheint uns der Unbekannte/ die Unbekannte irgendwie «fremd» oder erinnert er/sie uns bewusst oder unbewusst in irgendeiner Weise an jemanden, mit dem wir schlechte Erfahrungen gemacht haben, so werden wir auch den Neuling eher unsympathisch und abwertend beurteilen.

Ist dieser erste Eindruck einmal gegeben, kommt dann hinzu, dass der Mensch tendenziell weitere neue Informationen so aufnimmt und verarbeitet, dass sie in sein/ihr bestehendes vorgefasstes Bild passen. Wenn mir also Jemand unsympathisch erscheint, werde ich später eher nur jene neuen Informationen über ihn/sie aufnehmen, die in meine Überzeugung passen und die positiven Eigenschaften eher ausser Acht lassen. Umgekehrt sehe ich vor allem die positiven Eigenschaften, wenn mir jemand zu Beginn schon sympathisch war und schaue über negative Eigenschaften oder Erfahrungen hinweg. Die vorgefasste Meinung ist dann nur allmählich und schwer zu verändern. Doch wie oft haben Sie sich schon in einem Menschen getäuscht?

Studien haben gezeigt, dass Menschen, die jung, attraktiv, verbal geschickt, intelligent und erfolgreich sind, insgesamt positiver eingeschätzt werden, unabhängig von ihrem Charakter oder ihrem Verhalten! Auch Narzissten und Soziopathen können sehr wohl charmant und gewinnend wirken, obwohl sie kaum zu wahrer Empathie fähig sind. Diese Fehleinschätzung zeigt sich auch in der Verwunderung, dass ein Mensch, der von seinen Arbeitgebern oder Nachbarn als nett, unauffällig und harmlos eingestuft wurde, doch zum Straftäter geworden ist. Kürzlich war in der Presse zu lesen, dass rund die Hälfte der Kinder in der Schweiz von häuslicher Gewalt betroffen seien; mit grosser Wahrscheinlichkeit kennen Sie demnach jemanden, der davon betroffen ist, sei es als Opfer oder als Täter/in.

Auf der anderen Seite gibt es durchaus auch positive Überraschungen bei Menschen, die uns anfänglich eher unsympathisch erschienen sind: Wenn wir die Gelegenheit haben und ihnen die Chance geben, sie besser kennenzulernen, entdecken wir doch «plötzlich» positive Eigenschaften,

die wir nicht vermutet hätten. Daraus können wertvolle Beziehungen und tiefe, verlässliche Freundschaften oder auch Liebesbeziehungen entstehen zu Menschen, die zuvor nicht in unser «Beuteschema» gepasst haben.

Das Unbewusste spielt insgesamt in unserer Wahrnehmung und Beurteilung von einer Person oder Situation eine oft grössere Rolle als wir meinen. Die vermeintlich vernünftigen Argumente und Ueberzeugungen, die wir in der Beurteilung anführen, sind meist die Folge von unbewussten Prozessen und Gefühlen. Unsere Einschätzung ist nicht so objektiv wie wir glauben, sondern sie folgt der Richtung, die unsere Gefühle vorgegeben haben.

Es lohnt sich somit, auch unserer eigenen Wahrnehmung und unserem Urteil gegenüber skeptisch zu sein, denn es gibt immer auch eine andere Sichtweise, eine andere Wahrheit als die unsere!