

WIENERIN *DOSSIER*

# Ich kenne dich!

MENSCHEN (ER)KENNEN. Kann man in Gesichtern lesen? Und stimmt der erste Eindruck wirklich immer – auch wenn er heute zunehmend nur durch ein Profilbild entsteht? Ein Dossier über Menschenkenntnis und menschliche Fehler.

TEXT *Ljubiša Buzić* FOTOS *Michael Obex*

**W**ie gut kennen Sie eigentlich Ihre Mitmenschen? Ist Ihr Gegenüber für Sie ein offenes Buch oder eines mit sieben Siegeln? Um das zu testen, haben wir extra für dieses Dossier acht Frauen und Männer aus Wien fotografiert und gegeben, einen kleinen Fragebogen über ihre persönlichen Vorlieben auszufüllen – und daraus ein kleines Quiz gemacht. Ist es Ihnen möglich, zu erkennen, ob jemand lieber ins Museum geht oder beim Bier im Schaniergarten sitzt?

Wenn es nach Cornelia Quentin geht, dann kann man die Persönlichkeit eines Menschen problemlos an seinen Gesichtszügen ablesen. Quentin ist Gründerin des *Instituts für Persönlichkeitsentwicklung* ([ifp-seminare.de](http://ifp-seminare.de)) und gibt Kurse zum

Thema Menschenkenntnis. Dass Gesichtszüge und Charakter zusammenhängen, sei fast so etwas wie ein „physikalisches Gesetz“, ist Quentin überzeugt. „Da, wo Energie ist, breitet sich das Gesicht aus; da, wo Energie entzogen wird, geht es zurück“, erklärt die Trainerin. Dabei könne man auf ein paar einfache Hinweise achten: Jemand, der einen breiten Schädel hat, werde immer versuchen, seinen Willen durchzusetzen (Dickschädel eben), jemand, dessen Nase nach unten zeigt, habe einen Hang zum Perfektionismus und Stupsnasen seien chaotisch. Mit diesen Hilfsmitteln berät Quentin Personalverantwortliche großer Firmen bei der Auswahl von MitarbeiterInnen und der Verteilung von Aufgaben an die richtigen Persönlichkeiten. Das sei in der Wirtschaft sehr gefragt, und zunehmend auch bei der Partnersuche.

**IMMER DER NASE NACH.** Derzeit erlebt die Psycho-Physiognomik, wie sich die Lehre von Körpermerkmalen und Charaktereigenschaften nennt, einen kleinen Boom mit Ratgeberbüchern übers „Menschenlesen“ und Wochenendseminaren für zukünftige Menschen-DurchschauerInnen. Das kann sehr überzeugend sein (wie unsere Kollegin Ursula Neubauer in der nächsten Geschichte am eigenen Leib erfahren konnte). Aber ist es wirklich so einfach, ins Innere eines Menschen zu blicken? Kann ich jemandes Charakter – ob introvertiert, extrovertiert, cholerisch oder phlegmatisch – wirklich „an der Nasenspitze ablesen“, wie man so schön sagt?

Wenig überzeugt davon ist Christian Korunka vom *Institut für angewandte Psychologie* der *Uni Wien*. „Diese Typologien gab es ganz am ▶

**RATE MAL!****WELCHE PERSÖNLICHKEIT PASST ZU SIGRID?****A.**

- » Ist ein Morgenmensch.
  - » Trinkt lieber Tee als Kaffee.
  - » Kommt bei Terminen zu früh.
- 

**B.**

- » Lieblingssport: Fußball.
  - » Ist eher unpünktlich.
  - » Mag Hunde mehr als Katzen.
- 

**C.**

- » Sieht gern Trash-TV.
  - » Liest *Die Presse*.
  - » Lieber Jolly als Cornetto.
- 

**D.**

- » *Tatort*-Seherin.
- » Hat eine Katze.
- » Hört nie Radio.

**RATE MAL!****WELCHE PERSÖNLICHKEIT PASST ZU MANUELA?****A.**

- » Geht oft zum Yoga.
- » Liest gern Krimis.
- » Mag Klassik nicht.

**B.**

- » Trinkt gerne Wein.
- » Liest den *Falter*.
- » Führt das ganze Jahr mit dem Rad.

**C.**

- » Mag Quizshows.
- » Liebt Hunde.
- » Fühlt sich im Herbst am wohlsten.

**D.**

- » Ist immer pünktlich.
- » Hört gern Ö1.
- » Trinkt lieber Bier als Wein.

Anfang in der Geschichte der Psychologie“, sagt Korunka, heute werde anders gearbeitet. Dass solche Zugänge immer noch attraktiv sind, habe einen einfachen Grund: „Unter Typen kann man sich schnell was vorstellen, sie haben einen gewissen Erklärungswert“, so Korunka. „Aber sie sind halt eine Vereinfachung.“

**EINE FRAGE DES GESPÜRS.** Menschenkenntnis hat für den Psychologen, der sich auch mit Personalauswahl in Unternehmen beschäftigt hat, mehr mit Empathie und emotionaler Intelligenz zu tun als mit der Einteilung anhand körperlicher Merkmale. „Es geht letztlich darum, wie Menschen Emotionen wahrnehmen, wie sie sie verstehen und die eigenen Emotionen regulieren können“, erklärt Korunka. Menschen-

ten schließen. Solche Urteilsverzerrungen machen in der Praxis einen großen Teil von dem aus, was wir als ersten Eindruck oder Menschenkenntnis bezeichnen. Das Gegenstück zum ersten Eindruck ist übrigens der „letzte Eindruck“: Wenn wir jemanden gerade kennenlernen und die Begegnung läuft erst mal gut – bis ganz zum Schluss etwas Unerwartetes zum Vorschein kommt; der andere outet sich etwa als Wähler einer Partei, die man selbst nicht mag, oder verhält sich plötzlich abweisend oder unsicher. Dieser letzte Eindruck wird als Recency-Effekt bezeichnet und kann letztendlich einen größeren Einfluss auf das Gesamtbild haben als alles, was davor passiert ist.

Was erschwerend hinzukommt: Haben wir jemanden dann erst einmal in eine Schublade gesteckt, nei-

einziges Foto ein so starker ist, dass er in die völlig falsche Richtung führen kann.“

Interessanterweise scheint es, dass wir bei unserem Profildfoto-Eindruck viel weniger wohlwollend sind als in „Real Life“. Darauf deutet eine Studie der *University of British Columbia* hin: Menschen, die wir ausschließlich über ihr Online-Profilfoto kennenlernen, bewerten wir durchwegs negativer als jene, die wir persönlich treffen. Auch beim Beurteilen von Videoaufnahmen kam die Studie zu ähnlichen Ergebnissen: Die Einschätzung von Personen, mit denen sich die VersuchsteilnehmerInnen drei Minuten unterhalten hatten, waren durchwegs positiver als von jenen, die sich in einem dreiminütigen Video mit gleichem Inhalt vorgestellt hatten. Stereotype Meinungen scheinen online noch stärker durchzukommen als offline.

## „Es geht darum, wie gut wir die Emotionen der anderen und unsere eigenen wahrnehmen.“

kenntnis würde uns demnach erst mal Selbst(er)kenntnis abverlangen. Das einfache und schnelle Menschenlesen klingt also gut, funktioniert aber nicht ganz so einfach.

Tatsächlich legt die Forschung nahe, dass an unserer Fähigkeit, andere Menschen zu „durchschauen“, einige Zweifel angebracht sind. Die Psychologie kennt mittlerweile eine lange Liste von Wahrnehmungsfehlern, die uns dabei unterlaufen. Zum Beispiel ziehen wir gerne einzelne Merkmale, die wir beobachten, heran, um daraus auf weitere Eigenschaften der Person zu schließen. Dieses Phänomen ist als Halo-Effekt bekannt und erklärt, warum wir attraktive Menschen mit symmetrischen Gesichtszügen durchwegs als intelligenter und kompetenter einschätzen oder unbewusst von der Körpergröße auf Durchsetzungskraft und Führungsqualitä-

gen wir dazu, daran festzuhalten. Dinge, die nicht in dieses Bild passen, werden dann oft nicht einmal mehr wahrgenommen. Das bestätigt Helmut Leder, Vorstand am *Institut für Psychologische Grundlagenforschung der Uni Wien*: „Da besteht die Gefahr, dass wir unseren ersten Eindruck eher bestärken, durch die Art und Weise, wie wir dazu Informationen suchen.“

**NETZBEKANNTSCHAFTEN.** Fast noch etwas komplizierter wird es mit ersten Eindrücken, die wir heute immer öfter nicht mehr persönlich machen, sondern online, per *Facebook*, *Tinder* oder in Karriere-Netzwerken: „Das Online-Kennenlernen, etwa bei der Partnersuche, hat natürlich den Vorteil, dass der Pool, aus dem man wählt, viel größer ist“, meint Helmut Leder dazu – „aber auch die Gefahr, dass der erste Eindruck durch ein

**OFFEN BLEIBEN.** Genau wegen der vielen abgespeicherten Stereotype sollte man genau auf seine Urteile über andere Menschen achten, meint Helmut Leder. Denn: „Häufig sind unsere Urteile über andere so wichtig und weitreichend, dass es sich lohnt, sich mit diesen verschiedenen Attributionsfehlern vertraut zu machen, weil wir dann aktiv dagegen angehen können.“

Hier könnte es helfen, seine eigene Meinung öfter mal kritisch zu betrachten – sich zu fragen, ob das, was man wahrgenommen hat, wirklich so viel aussagt. Ebenfalls hilfreich laut Leder: „Dass man sich mit anderen Leuten abspricht und fragt: ‚Wie war euer Eindruck?‘“

Zumindest hier sind sich der Psychologe und Gesichtsläserin Cornelia Quentin einig. Denn egal, nach welcher Methode man Menschen kennenlernt – eines gilt immer: „Ich darf nicht ins Beurteilen oder Bewerten kommen“, sagt Quentin, „sondern ich muss einfach sagen: ‚Diese Stärke hat der Mensch und auf dies und jenes muss ich Rücksicht nehmen.‘“ Das ist nicht immer einfach. Aber es lohnt sich.