



Ich sehe was...

... was du nicht siehst!

Sie sind also überzeugt davon, sich selbst gut zu kennen und zu wissen, wie Sie auf andere wirken. Wetten, dass Sie danebenliegen?

Text: Kirsten Segler

Die Wände in Ihrer neuen Wohnung sind noch kahl, da haben sich Ihre Nachbarn schon längst ein Bild von Ihnen gemacht: freundlich, sehr selbstbewusst, intelligent ist der allgemeine Eindruck. Aber ob man Ihnen wirklich die Schlüssel zum Blumengießen überlassen könnte? „Die Neue wirkt ganz schön chaotisch“, heißt es im Treppenhaus. „Ein wenig trampelig ist sie auch und vor allem laut! Die dreht bestimmt ständig die Musik bis zum Anschlag auf.“

Ob es Ihnen passt oder nicht: Jeder Mensch bildet sich schon bei der ersten Begegnung ein umfassendes Urteil über andere. „Das Verblüffende dabei ist: Diese Meinung stimmt häufig in vielen Punkten mit dem überein, was langjährige Bekannte auch sagen“, so der Psychologe Professor Mitja Back, der an der Universität Münster untersucht, wie gut Menschen Persönlichkeitszüge einschätzen können. Die Forschung auf diesem Gebiet zeigt, dass viele sich selbst eher verzerrt sehen – einige sind zu kritisch, die meisten allerdings finden sich ehrlicher, hübscher, gewissenhafter, geschickter und klüger als sie tatsächlich sind. In den Studien stuften sich 70 bis 90 Prozent der Befragten selbst als „überdurchschnittlich“ ein. Man muss kein Mathematikgenie sein, um zu wissen: Damit liegen einige ganz schön daneben.

Noch überraschender als dieses Ausmaß an Selbstüberhöhung ist jedoch, wie gut Menschen andere einschätzen können – und zwar vor allem dann, wenn es so schnell gehen muss, dass ihr logisches Denken keine Chance hat, sich einzumischen. Ein Beispiel: In einer Studie der renommierten Harvard University wurden Professoren und Lehrer nach 2-sekündigen Videoclips genauso beurteilt wie von Studenten, die dem Unterricht ein ganzes Semester lang gefolgt waren. 2 Sekunden! Was soll man da schon groß erkennen können?

Aussehen und Verhalten verraten viel über Ihre Persönlichkeit

Verdammt viel. Denn Menschen scannen einander ständig ab, lesen Körpersprache, Outfit, Stimme und vor allem das Gesicht. Das Unterbewusstsein verfügt nämlich über Informationen, deren wissenschaftliche Bestätigung Jahrzehnte der Forschung gekostet haben. Das Gehirn sammelt vom ersten Augenblick des Lebens an unermüdlich Informationen über Aus-

sehen, Verhalten und Persönlichkeit anderer Menschen – auch Filme, Bilder und die Ansichten der Eltern werden für dieses Archiv unbewusst ausgewertet. Mit der Zeit kristallisieren sich Zusammenhänge heraus: So verrät ein kantig-männliches Gesicht eine erhöhte Neigung zu Aggressivität – für beides ist ein hoher Testosteronspiegel verantwortlich. Auch oft eingenommene Gesichtsausdrücke und Haltungen prägen das Aussehen: Hochgezogene Schultern verraten, dass sich jemand oft kleinmacht (ob nun Fröstelei dahintersteckt, Schüchternheit oder Angst). Und wer häufig ärgerlich ist, bezahlt das mit einer tiefen Falte zwischen den Augen.

Zusammen mit der aktuellen Haltung, Mimik und Gestik kommen Hunderte Signale zusammen, die das Gehirn in Sekundenbruchteilen wahrnimmt und mit dem Archiv abgleicht, um daraus ein Urteil über die Person zu formen. Dabei gibt es allerdings systematische Verzerrungen. So werden gut aussehende Menschen oft wohlwollender bewertet als weniger hübsche; solche mit testosteron-geprägten Gesichtszügen dagegen werden eher skeptisch betrachtet. Aus evolutionärer Sicht ist das »

MENSCHEN BILDEN SICH IN SEKUNDEN EIN URTEIL ÜBER ANDERE – UND OFT STIMMT ES SOGAR!

schlau, schließlich können potenziell aggressive Menschen gefährlich sein. Studien zeigen: Solange man nicht versucht, das Bauchgefühl rational zu begründen, ist die Trefferquote besonders für die sogenannten Big Five der Persönlichkeitszüge hoch. Offenbar benötigt das Unterbewusstsein nur sehr

JEDER HAT EIN PAAR BLINDE FLECKEN, VOR DENEN ER GERN DIE AUGEN VERSCHLIESST

wenig Hinweise, um festzustellen, ob jemand extrovertiert ist oder in sich gekehrt, neugierig-offen oder übervorsichtig, leichtfertig oder verlässlich, in sich ruhend oder leicht zu erschüttern, verträglich oder kratzbürstig. „Anfangs ordnet man andere Menschen stereotyp ein, was als Tendenz oft gut passt“, erklärt Back. „Insgesamt ist die Persönlichkeit eines Menschen aber natürlich viel facettenreicher.“ Lernt man sich näher kennen und nimmt die Vielschichtigkeit des anderen wahr, wird die Urteilsfähigkeit vernebelt, sodass die Treffsicherheit für eine Weile eher sinkt. „Sie wird aber deutlich besser, wenn man jemanden lange kennt und in vielen unterschiedlichen Situationen erlebt hat.“ Tatsächlich sehen Freunde und Verwandte Sie vermutlich oft klarer als Sie sich selbst, weil jeder seine blinden Flecken hat – ungeliebte Eigenschaften, die man sich nicht so gern eingesteht. Dass Sie unter Zeitdruck motzig werden, wissen eben diejenigen am besten, die Ihre Seitenhiebe dann abbekommen. Aber trotzdem heißt das nicht, dass andere Sie besser kennen. Es ist komplizierter.

Der erste Eindruck hinterlässt bleibende Spuren

Irgendwann erfahren Sie von der ersten Einschätzung Ihrer Nachbarn und sind geschockt. Chaotisch? Trampelig und laut? Sie selbst sehen sich als fröhlich und quirlig, aber auch rücksichtsvoll. Sicher, am Einzugsstag waren Sie zeitweise ziemlich hektisch, manchmal sogar unachtsam, aber wer ist beim Umzug nicht ein bisschen daneben?



Die Persönlichkeitsforschung steht immer wieder vor dem gleichen Problem: „Um herauszufinden, wie treffsicher jemand darin ist, sich selbst und andere einzuschätzen, muss man wissen, welche die ‚wahre‘ Persönlichkeit eines Menschen ist“, sagt Back. „Je besser man diese eingrenzen will, desto mehr Aufwand muss man betreiben und zum Beispiel mehrere Freunde befragen sowie das Verhalten testen.“ Ziel ist es, die Subjektivität aller Bewertungen weitgehend zu neutralisieren. Denn jeder Mensch trägt eine mehr oder weniger trübe Brille, durch die er die Welt auf ganz persönliche Weise sieht. Die einen mögen Sie als quirlig empfinden – Sie selbst sich ja auch. Doch für andere ist Ihr Verhalten chaotisch. Aber welche Sichtweise ist nun wirklich wahr? Fest steht: Urteile sind immer auch von der aktuellen Laune abhängig. Was man heute fröhlich nennt, kann nach einem Stresstag nervig

bedeuten. Und: Menschen neigen dazu, an ihrem ersten Eindruck festzuhalten. Lernen Sie jemanden kennen, wenn er schlechte Laune hat, werden Sie ihn als negativ abspeichern. Oder umgekehrt: Treffen Sie jemanden zum ersten Mal in einer Situation, in der Sie sich blöd benehmen, wird derjenige Ihr Verhalten noch lange in Richtung blöd interpretieren. Bis noch mal genauer hingeguckt wird. Manche allerdings machen sich diese Mühe nie mehr. „Deshalb sollten Sie sich den Schuh nicht gleich anziehen, wenn jemand Ihr Verhalten kritisiert“, rät Persönlichkeitscoach Regina Först (www.people-foerst.de). „Ihr Gegenüber schildert nur seine ganz persönliche Realität.“ Eine nähere Betrachtung wert ist jedoch alles, was Sie öfter hören – zum Beispiel Bemerkungen über Weitschweifigkeit, obwohl Sie sich selbst für eine gute Erzählerin halten. Wichtig ist auch, von wem Kritik geäußert

FOTO: PAMELA HANSON/TRUNKARCHIVE.COM

wird. Aufhorchen sollten Sie, wenn sie von Herzensmenschen kommt – enge Freunde oder Verwandte. „Zu erkennen sind sie daran, dass sie nicht hauptsächlich ihr eigenes Anliegen loswerden wollen, sondern Ihr Wohl im Auge haben“, sagt Först. „Kritik von diesen Menschen kann ein echtes Geschenk sein. Während Sie auf das Gerede von Leuten, die Sie kaum kennen, gar nichts geben sollten.“

„So bin ich gar nicht! Ein bisschen Selbsttäuschung ist normal“

Nach der Konferenz werden Sie von einer befreundeten Kollegin abgefangen: „Hör mal, es fällt inzwischen echt auf, dass du dauernd zu spät kommst. Wenn

du nicht aufpasst, hast du bald den Ruf weg, unzuverlässig zu sein.“ Sie wissen, dass der Hinweis gut gemeint ist, sind aber trotzdem gekränkt. Eigentlich sind Sie immer pünktlich! In letzter Zeit gab es halt mehrmals vor der Konferenz noch etwas Wichtiges zu erledigen. Und der Stau neulich war einfach Pech.

Während manche Verhaltensweisen eindeutig Geschmacksache sind (fröhlich oder nervig?), sollte man meinen, dass Fakten wie Zuspätkommen oder nicht eindeutig zu bewerten sind. Dass Sie trotzdem Ihr Verhalten oft anders sehen als andere, liegt nicht zuletzt daran, dass Sie die Umstände Ihres Handelns kennen. Der Chef und die Kollegen registrieren nur, dass Sie sich zum vierten Mal in Folge erst 10 Minuten nach Beginn der Konferenz auf Ihren Platz schieben. Sie dagegen wissen

darüber hinaus, dass Sie sich immer rechtzeitig von Ihrem Handy an Termine erinnern lassen, aber eben in den blöden Stau geraten sind und außerdem 3-mal von wichtigen Kunden am Telefon festgehalten wurden. Doch vielleicht machen Sie sich auch etwas vor – denken Sie daran, wie verbreitet Selbstüberschätzung ist! „Eine leichte Verzerrung scheint für die psychische Gesundheit sogar nützlich zu sein“, sagt Back. Ein positives Selbstbild macht zufriedener und unterstützt darin, Dinge anzupacken. Denn um ein stimmiges Bild von sich aufrechtzuerhalten, strebt jemand, der sich zum Beispiel selbst für pünktlich hält, dieses Ziel unbewusst auch an – und kommt ihm so tatsächlich näher.

Die Eigenwahrnehmung kann aber auch unrealistisch negativ >>

Typisch Frau!

Sie haben 2 Sekunden Zeit. So lange dauert es, bis sich Ihr Gegenüber einen ersten Eindruck von Ihnen verschafft hat. Und weil Menschen nur sehr ungern ihr anfängliches Urteil revidieren, sollten Sie diese Zeit nicht mit diesen 3 Fehlern vergeuden:

Sie zeigen gern Bein und Ausschnitt
„Vielen Frauen fällt es schwer, die Mitte zwischen Schlampe und Gouvernante zu treffen“, schreibt die Psychologin Dr. Jennifer Baumgartner in ihrem Buch „You Are What You Wear“ (Perseus Books, um 12 Euro, auf Englisch). Gerade im Job kleiden sie sich entweder zu brav oder eben zu sexy. Doch wer bestimmt das richtige Maß? Generell sind die Reaktionen auf das Styling anderer positiv, wenn es der Mehrheit angepasst ist. Wenn Sie also als Einzige Bauchnabel zeigen, fallen Sie auf – meist unangenehm. „Es wirkt, als ob

man nach Beachtung hungert“, sagt Baumgartner. Prüfen Sie sich kritisch, ob das sogar wahr ist und Sie sich wie unsichtbar fühlen, wenn Sie weniger sexy gekleidet sind. Dann gilt es, Ihr Selbstwertgefühl aufzubauen und ausstrahlen. Um als Powerfrau rüberzukommen, müssen Sie Ihre Kurven aber gar nicht verbergen – Sie können sexy und stilvoll wirken. Dazu rät Baumgartner: Die Kleidung sollte auf Figur geschnitten sein, aber nicht so eng anliegen, dass sie spannt, Unterwäsche zeigt oder bei Bewegung hochkrabbeln. Bleiben Sie zudem bei einem einzigen gewagteren Teil, also

entweder kurzer Rock oder tiefer Ausschnitt.
Ihr Händedruck ist damenhaft zart
Der Kontakt der Hände ist eine körperliche Berührung, deshalb reagieren Menschen darauf sehr empfindlich. Wenn Sie dabei kraftlos wirken, werden Sie auch sonst nicht ernst genommen. Wie Sie es besser machen, zeigt Olivia Fox Cabane auf ihrer Website www.askolivia.com. Halten Sie Ihre Hand mit Spannung senkrecht, Daumen nach oben. Legen Sie die Kurve zwischen Daumen und Zeigefinger an die gleiche Stelle Ihres Gegenübers, und lassen Sie zu, dass sich Ihre Handflächen berühren. So ist der Druck automatisch perfekt.
Ihre Stimme ist mädchenhaft piepsig
Auch eine hohe Stimme muss nicht verhuscht

klingen! Um ihr Volumen zu verschaffen, sollten Sie tief atmen und geerdet bleiben – etwa indem Sie stets Kontakt zu Ihren Zehen halten. „Wichtig ist vor allem das Ausatmen, denn es wirkt entspannend“, sagt die Kommunikationsexpertin Isabel García aus Hamburg (www.isabelgarcia.de). Weil die Stimme dem Körper folgt, können Sie den Klang über die Gestik steuern. „Sind die Arme oben, ist auch die Stimme eher hoch“, sagt García. „Mit zackigen Gesten gewinnt sie Energie; wellenförmige Bewegungen lassen sie weicher klingen.“ Für ein sicheres Auftreten sollten Sie zudem auf Punkt sprechen, also am Ende der Sätze die Stimme senken. Um das zu üben, lesen Sie ein paar Zeitschriften laut vor und lassen die Stimme am Ende jedes Satzes bewusst fallen.

sein. In einer Studie der University of California waren 15 Prozent der Untersuchten von einem allzu kritischen Blick auf sich selbst betroffen.

Wann Selbstzweifel zum echten Problem werden

Sie hatten sich nächtelang auf die Präsentation vorbereitet – und dann war der Beamer kaputt. Am liebsten hätten Sie erst geheult und dann Ihren Kollegen erwürgt, der das Teil zuletzt benutzt hat. Den Vortrag haben Sie trotz allem über die Bühne gebracht, aber er war weit entfernt von der informativen Dichte, die Sie angestrebt hatten. Ihr Publikum war dann auch nicht überzeugt von Ihren Thesen, wie die kritischen Fragen zeigten. Viele haben offenbar nicht mal richtig zugehört. Das ist jetzt 4 Tage her, und Sie hadern noch immer mit dem in Ihren Augen verpatzten Auftritt.

„Gerade Frauen haben oft einen überhöhten Anspruch an sich selbst“, weiß Expertin Först. Lläuft eine Sache nicht perfekt, stellen sie gleich ihr ganzes Können infrage. Bei manchen sind die Selbstzweifel so groß, dass sie trotz erstklassiger Ausbildung und jahrelanger harter Arbeit das Gefühl haben, sich ihre Position irgendwie erschlichen statt verdient zu haben und fürchten, schon bald entlarvt zu werden. Experten sprechen vom Impostor-Phänomen, weil sich die Betroffenen als Hochstapler sehen.

Aber auch wenn die Unsicherheit nicht gleich krankhafte Züge annimmt, lohnt es sich, ihren Ursachen nachzugehen und dafür auch professionelle Hilfe zu suchen. Denn die Angst vor Fehlern, das Hadern mit Rückschlägen und das Aufrechterhalten einer selbstsicheren Fassade kosten ungeheuer viel Kraft, was Ihre Leistung irgendwann tatsächlich schmälert. Aber Ihre Ausstrahlung leidet schon früher. Denn andere Menschen spüren solche inneren Konflikte bewusst oder unbewusst – Körpersprache ist eben verräterisch.

„Sie umfasst einfach zu viele Elemente, als dass alle kontrollierbar wären“, schreibt Olivia Fox Cabane, eine der renommiertesten Persönlichkeitsberaterinnen der USA, in ihrem Buch „The Charisma Myth“ (Portfolio Trade, um 12 Euro, auf Englisch). Ihr Mix aus Anspannung, Unzufriedenheit, Angst und Abwehr wird sich also in irgendeiner Form ausdrücken – geballte Fäuste, trotzig vorgerecktes Kinn, Stirnrunzeln. Andere nehmen dies wahr, und weil sie die Gründe dafür nicht kennen, reimen sie sich etwas zusammen – jeder entsprechend seiner persönlichen Brille. „Je größer die Diskrepanz ist zwischen dem Verhalten, das Sie nach außen zeigen möchten, und Ihrer inneren Gefühlswelt, desto mehr widersprüchliche Signale kommen bei anderen an“, sagt Expertin Först. Schnell wird Ihnen dann Zickigkeit, Arroganz oder Unfähigkeit unterstellt. Die Folgen können aber noch fataler sein. Denn laut Fox Cabane neigen Menschen dazu, die Körpersprache anderer auf sich zu beziehen. Huscht über Ihr Gesicht ein ärgerlicher Ausdruck, weil Sie etwas vermeintlich Dummes gesagt haben, wird sich Ihr Gesprächspartner (bewusst oder unbewusst) einen Augenblick lang von Ihnen abgelehnt fühlen. „Überkritisch und wenig liebevoll mit sich selbst umzugehen hat noch einen weiteren Nachteil“, warnt Först. „Es macht ungeheuer bedürftig, weil man ständig Bestätigung von außen braucht.“ Ihrer Erfahrung nach spüren andere diese Bedürftigkeit meist deutlich, sind aber eher davon abgestoßen als bereit, Ihren Hunger nach Anerkennung zu stillen. Deshalb rät die Expertin: „Sie müssen sich selbst satt machen.“ Doch wie geht das? Indem Sie erst einmal herausfinden, wer Sie wirklich sind.

Wer sind Sie denn eigentlich, und was wollen Sie?

Wieder einmal umsonst gehofft, wieder ging die Leitung eines neuen Projekts an jemand anders – diesmal auch noch an eine Frau! Sie können sich also nicht

einreden, nur wegen der ewigen Bevorzugung der Männer übergangen worden zu sein. Dabei hatte eine Idee von Ihnen die Sache überhaupt erst angestoßen! Am liebsten würden Sie alles hinwerfen.

Wenn Sie so krass übergangen werden, obwohl Sie sich im Job richtig reingehängt haben, sollten Sie sich die Botschaften genauer ansehen, die Sie mit Ihrem Auftreten an andere senden. „Dass Sie ein fleißiges Bienenchen sind, bekommen Chefs oft gar nicht richtig mit“, so Först. „Messbare Leistungen und Zeugnisse machen ohnehin nur etwa 15 Prozent aus, wenn es darum geht, einen Job zu bekommen. Der Rest hängt von der Ausstrahlung ab.“ Und die ist oft nicht stimmig, wenn Menschen rational etwas anderes denken und formulieren, als ihre Körpersprache ausdrückt. So begegnet Först häufig Frauen, die ihren Alltag überwiegend in „Tarn-Beige“ bestreiten, mit leiser Stimme sprechen und eine passive, sich selbst kleinmachende Ausdrucksweise benutzen. Sie sagen zum Beispiel „man“, wenn „ich“ gemeint ist, und benutzen Wendungen wie „Wenn ich auch mal etwas sagen dürfte“. Kein Wunder, dass Frauen wie diese nicht beachtet werden, wenn sie derart mit der Umgebung verschmelzen!

Doch Körpersprache lügt nicht, sie gibt Hinweise darauf, was im Unterbewusstsein wirkt. Manchmal stecken nur alte Marotten dahinter oder eingefahrene Verhaltensweisen, die der persönlichen Entwicklung hinterherhinken. Doch oft sabotiert auch ein verborgener Konflikt das Erreichen bestimmter Ziele. „Viele der getarnten Frauen schrecken davor zurück, auf sich aufmerksam zu machen, weil sie verinnerlicht haben, vor allem nett sein zu müssen“, sagt Först. Also bieten sie keine Reibungsflächen, bleiben in der Deckung und hoffen darauf, eines Tages entdeckt und wachgeküsst zu werden. Andere haben einen unbewussten Widerwillen gegen Macht. Mitunter entdecken Försts Klienten aber auch, dass sie ihr rational begründetes Ziel insgesamt ablehnen, weil sie sich eigentlich nach etwas völlig anderem sehnen. Manchmal ist also einiges an innerer Arbeit



FOTO: PAMELA HANSON/TRUNKARCHIVE.COM

nötig, um sich selbst wirklich gut kennenzulernen. Es ist jedoch Voraussetzung dafür, authentisch zu sein – und nur dann können Sie eine Ausstrahlung entwickeln, die auf andere anziehend wirkt. Übrigens bedeutet authentisch sein nicht, der Welt alle Ihre Gefühle aufzudrängen. Es geht darum, präsent zu sein für das, was in Ihnen vorgeht und einen neuen Kurs einzuschlagen, der Ihren Zielen mehr dient. Sie hätten zum Beispiel bei der schwierigen Präsentation

Mimik und Haltung bewusst in die locker-selbstbewusste Richtung verändern können. Die Körpersprache ist nämlich keine Einbahnstraße; sie wirkt auch rückwärts: Wenn Sie lächeln, und sei es zunächst noch so künstlich, verbessert sich Ihre Stimmung. Sie hätten sich auch eine Umarmung vorstellen können oder Ihren Zuhörern imaginäre Engelsflügel verpassen – Olivia Fox Cabane hat in ihrem Buch eine ganze Reihe von Vorschlägen, wie Sie sich mit

etwas Übung selbst aus der Negativität ziehen können, zu Ihrer Souveränität zurückfinden und diese auch ausstrahlen. Wenn Sie anderen mit dieser wohlwollenden Präsenz begegnen, kann sich aus der Authentizität sogar echtes Charisma entwickeln. Denn kaum etwas wirkt auf Menschen anziehender als volle Aufmerksamkeit, weiß Expertin Först: „Wenn Sie in sich ruhen und von dort mit freundlichem Blick auf andere sehen, werden Sie immer gut ankommen.“ ●