

Der erste Eindruck: Was uns ein Gesicht verrät

Die Gefühle, Absichten und Stimmungen der anderen richtig zu deuten, vereinfacht das soziale Miteinander. Im Vorteil ist da, wer in Gesichtern lesen kann

Ob wir wollen oder nicht: Bei jeder Begegnung mit einem anderen Menschen fallen wir blitzschnell Urteile über ihn. Das Gesicht gibt die erste, manchmal auch die beste Auskunft über wesentliche Eigenschaften des anderen. So lassen sich in einem Gesicht nicht nur Emotionen wie Wut oder Freude ablesen, sondern auch religiöse Einstellungen oder sexuelle Präferenzen, Vertrauenswürdigkeit oder Dominanzstreben. Das haben die Psychologen Nalini Ambady und Nicholas Rule festgestellt. Sie sind in ihren Forschungsarbeiten dem *Thin-Slicing* bei der Gesichtsinterpretation auf die Spur gekommen. Mit diesem Ausdruck beschreiben sie die Fähigkeit, auf sehr geringer Datenbasis etwas Wichtiges über den Charakter und die Persönlichkeitseigenschaften eines Menschen zu erfahren, also aufgrund eines sehr, sehr kurzen Blicks.

Wenn wir den Charakter oder wichtige Schlüsseigenschaften des Gegenübers schnell erkennen wollen, interpretieren wir bestimmte Merkmale in seinen Gesichtszügen – und kommen der wahren Identität des anderen meist sehr nahe. Das gilt gerade auch dann, wenn ein Gesicht „ausdruckslos“ ist, also keine klar erkennbaren Emotionen spiegelt. In zahlreichen Experimenten zeigte sich, dass die Urteilsicherheit etwa bei „vertrauenswürdig – nicht vertrauenswürdig“ 60 Prozent oder mehr beträgt und damit deutlich über einem Zufallstreffer liegt.

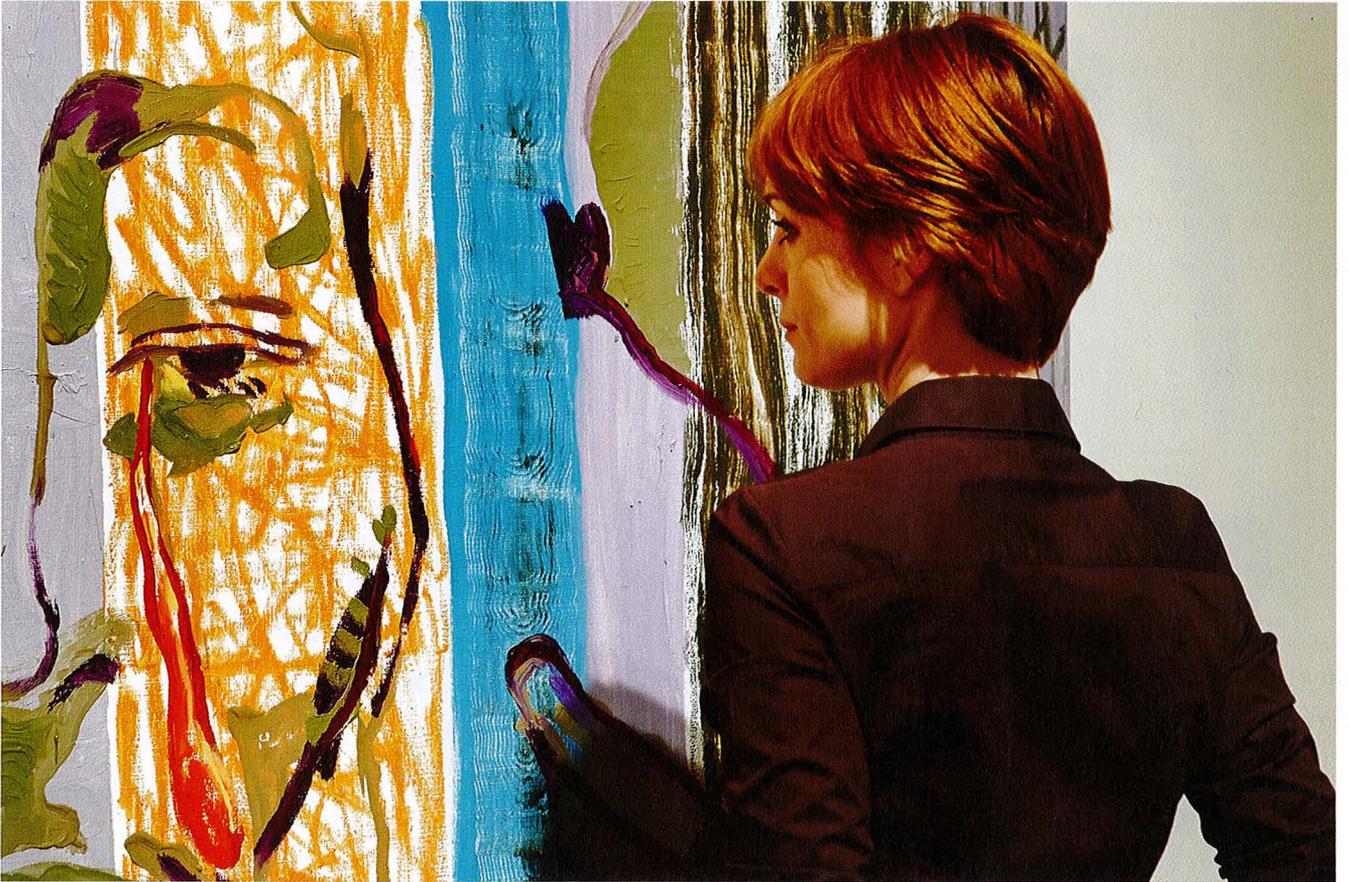
Es stellt sich also die Frage: Ist das Gesicht tatsächlich mit dem Charakter und dem Verhalten eines Menschen gekoppelt? Sind im Gesicht die Signale für das erkennbar, was sich im Kopf des anderen Menschen abspielt?

SCHÖN IST GUT, UND GUT IST SCHÖN?

Die amerikanischen Neurowissenschaftlerinnen Ingrid Olson und Christy Marshuetz haben in einem verblüffenden Experiment demonstriert, wie schnell wir auf Gesichter reagieren: Sie ließen Versuchspersonen zwei Serien von Gesichtern betrachten, die zuvor von einer Reihe von neutralen Beurteilern entweder als besonders hübsch oder als eher unvoreteilhaft eingestuft worden waren. Diese Gesichter wurden in einer sehr schnellen Abfolge gezeigt, so schnell, dass die Versuchspersonen angaben, sie gar nicht richtig erfasst zu haben. Wenn sie jedoch gebeten wurden, sich über die Attraktivität der einzelnen Gesichter zu äußern, war ihr Urteil erstaunlich genau: Obwohl diese Gesichter jeweils nur für 13 Millisekunden präsentiert wurden, also deutlich unter der Schwelle für eine genaue Wahrnehmung, konnten sie die Attraktivität erkennen.

Wenn wir ein Gesicht schön oder attraktiv finden, so tun wir das fast automatisch, und ebenso automatisch zieht der erste Eindruck sofort eine ganze Reihe anderer positiver Urteile über den „Inhaber“ dieses Gesichtes nach sich: Wir halten ihn gleichzeitig für sympathisch, klug, verträglich, verlässlich und so weiter. Das ist der sogenannte Halo-Effekt – wie der Mond einen Hof aus Licht bildet, so hat auch Attraktivität einen Bedeutungshof und strahlt weitere positive Eigenschaften aus.

Gesundheit ist ebenfalls eng mit gutem Aussehen verknüpft. Je ähnlicher ein Gesicht den nahezu symmetrischen Idealgesichtern vieler bekannter Schauspieler ist, und je mehr es auch dem Durchschnittsgesicht in einer Populati-



Das Gesicht vermittelt einen ersten, häufig korrekten Eindruck von bestimmten Eigenschaften eines Menschen. Aber seine Persönlichkeit ist komplexer – wir sollten nicht zuviel in ein Gesicht hineininterpretieren

on gleicht, desto deutlicher signalisiert es selbst dem flüchtigsten Betrachter, ob und wie sehr der Mensch hinter dem Gesicht von Krankheiten oder genetischen Veränderungen „geprägt“ wurde.

Das Aussehen steht jedoch in einer komplizierten Wechselwirkung mit der Persönlichkeit: Gutes Aussehen gelten durchweg als extravertierter und verträglicher. Seltsamerweise halten sie sich auch selbst für extravertierter. Noch erstaunlicher ist, dass digital erzeugte Durchschnittsgesichter, die aus vielen einzelnen Gesichtern von Menschen zusammengesetzt wurden, deren Extraversion und Verträglichkeit ganz unabhängig vom Aussehen getestet worden war, auch deutlich attraktiver beurteilt wurden. Es scheint also, dass ebenso bestimmte, in diesem Falle positive Eigenschaften in einem Gesicht einen Halo-Effekt erzeugen – ihre Träger wirken attraktiver. Wenn man die Gesichter von gewissenhaften und emotional stabilen Männern digital zu einem Idealgesicht verdichtete, wurde dieses Gesicht als deutlich

attraktiver eingeschätzt als ein digital manipuliertes Gesicht von Männern mit entgegengesetzten Eigenschaften.

Sexualhormone bilden eine biologische Brücke zwischen Aussehen und Persönlichkeit. Testosteron und Östrogen beeinflussen die Entwicklung eines Gesichtes ebenso wie das Verhalten. Ein hoher Testosteronspiegel zeigt sich in stark ausgeprägten Kieferknochen, einer dunkleren Hauttönung und markanten Backenknochen. Ein hoher Östrogenspiegel führt zu glatterer Haut, einem kleinen Kinn, wenig Gesichtsbehaarung, stark gewölbten Augenbrauen und üppigen Lippen.

Wir schreiben Menschen, deren Gesicht stark durch Sexualhormone geprägt ist, auch stark ausgeprägte Eigenschaften zu, die mit den jeweiligen Geschlechternormen korrespondieren, das betrifft vor allem ihre sexuelle Attraktivität. Hoch östrogengeprägte Gesichter wie etwa die der Schauspielerin Jessica Alba oder der Sängerin Beyoncé werden von beiden Geschlechtern als besonders attraktiv be-

wertet. Gleichzeitig werden ihnen auch eine starke Dominanz und ein hoher Status zugeschrieben. Bei Männern werden stark testosterongepägte Gesichter vor allem von geschlechtsreifen und kurz vor dem Eisprung stehenden Frauen für besonders attraktiv gehalten, allerdings mit der Variante, dass auch Männer als besonders attraktiv gelten, die sowohl maskuline wie feminine Züge aufweisen. Solche Männer signalisieren, dass sie sowohl dominante als auch kooperative Eigenschaften haben. Das wäre der Brad-Pitt-Typ, mit testosterongepägten Kieferknochen und östrogengeprägten, „sinnlichen“ Lippen.

Wissenschaftler haben Versuchspersonen beiderlei Geschlechts einschätzen lassen, welche Gesichter hohe sexuelle Aktivität oder gar „Promiskuität“ signalisieren (die tatsächliche erotische Umtriebigkeit wurde mithilfe von Selbstauskünften der Fotografierten gemessen). Mit überzufälliger Genauigkeit konnten die Probanden erkennen, ob jemand zu häufigen One-Night-Stands und sexuellen Vergnügungen ohne feste Beziehung neigte. Um zu diesen Urteilen zu kommen, reichte es aus, die Fotos der Betroffenen zu betrachten. Auf den Frauenfotos ermöglichten die hoch östrogengeprägten, besonders weiblichen Gesichtszüge eine sehr korrekte Zuordnung. Gleichzeitig wurden diese Frauen auch als die schönsten beurteilt.

Im selben Experiment konstruierten die Versuchsleiter eine digitale Komposition aus den Gesichtern der sexuell aktivsten Männer: hoch testosterongepägt, etwas kleinere Augen, etwas größere Nasen und breitere Backenknochen. Die Frauen beurteilten dieses Gesicht sehr sicher als „typisch für einen Playboy“. Allerdings wurde der Playboytyp als weniger attraktiv eingestuft als die Gesichter von Männern, die monogam lebten.

Noch einmal zur Henne-oder-Ei-Frage: Sind besonders feminin aussehende Frauen und maskuline Männer sexuell aktiver, weil ihre Hormone sie dazu prädestinieren? Oder ist es eher das hormongepägte Aussehen, das ihnen mehr sexuelle Möglichkeiten eröffnet? Die Antwort muss wohl lauten: Biologie und Erfahrung sind nicht klar voneinander zu trennen.

VERRÄTERISCHE PROPORTIONEN

Das Sexualhormon Testosteron verändert den männlichen Schädel während der Pubertät besonders stark – ablesbar an markanten „anthropologischen Messpunkten“ im Gesicht. So vergrößert sich häufig die Breite in Relation zur Höhe, ganz unabhängig von der sonstigen Körpergröße. Dieser Quotient – Gesichtsbreite (gemessen zwischen der äußersten Wölbung der beiden Backenknochen) geteilt

durch Höhe (gemessen von Oberlippe bis Nasenwurzel) – gilt als hoch, wenn er 1,9 oder darüber beträgt. Bei Bill Clinton etwa, dem amerikanischen Expräsidenten, beträgt dieser Quotient 2,07, bei Richard Nixon 2,02. John Lennon kam auf einen Quotienten von „nur“ 1,63 und der erste Präsident der USA, George Washington, auf 1,65.

Die Neuropsychologin Cheryl McCormick und ihre Kollegin, die Psychologin Cathy Mondlach, wollten herausfinden, ob ein hoher Breite/Höhe-Quotient ein brauchbarer Biomarker für Aggressivität und Dominanzstreben ist. Beide Eigenschaften werden durch hohe Testosteronwerte begünstigt. Sie legten Versuchspersonen die Fotos von weißen Männern vor und baten sie, die Aggressivität der Porträtierten einzuschätzen. Allein die Passfotos reichten aus, eine korrekte Einschätzung vorzunehmen, und diese erstaunliche Leistung war sogar möglich, wenn die Bilder nur für 39 Millisekunden zu sehen waren. Die „aggressiven Gesichter“ waren auch die mit dem höchsten Breite/Höhe-Quotienten. Die Aggressivität der Fotografierten war vor diesem Experiment in verschiedenen Tests gemessen worden. Indikator für hohe Aggressivität war beispielsweise, wenn jemand einen anderen in einer Spielsituation schädigte, ohne selbst einen Gewinn davon zu haben. Übrigens: Frauen mit einem hohen Breite/Höhe-Quotienten werden ebenfalls als aggressiver beurteilt, aber sie sind es nicht. Die Forscherinnen vermuten, dass sich der pubertäre Testosteronschub nur bei Männern nachhaltig in Richtung Aggression auswirkt.

Die männliche Gesichtsbreite scheint auch mit einer Neigung zum Täuschen und Lügen einherzugehen. Ein Experiment, durchgeführt von den Wirtschaftspsychologen Michael Haselhuhn und Elaine Wong, zeigte, dass Männer mit hohem Breite/Höhe-Quotienten dreimal häufiger in Spielsituationen logen und betrogen, in denen es um das Ergattern finanzieller Vorteile ging. Allerdings – und das ist eine wichtige Einschränkung –, 60 Prozent der Männer mit einem hohen Breite/Höhe-Quotienten brachen die Regeln nicht.

Dennoch ist es sinnvoll, dem Instinkt zu vertrauen, wenn es um die eigene Sicherheit oder um eine potenzielle Übervorteilung geht. Die vermutete Vertrauenswürdigkeit aufgrund eines Gesichtes ist ein guter Indikator, wie Experimente zeigen, in denen die Selbsteinschätzung der Beurteilten und Urteile von Bekannten und Freunden dieser Personen herangezogen wurden. Ob bewusst oder unbewusst – wir sind vorsichtiger und aufmerksamer, wenn wir es mit Menschen zu tun haben, deren Gesichtszüge Hinweise auf potenzielle Aggressivität oder Unehrllichkeit signalisieren.

An der *Cornell University* hat der Psychologe Jeffrey Wal- la in einer Versuchsreihe überprüft, wie schnell und zuver- lässig Menschen einen Kriminellen allein aufgrund seiner Gesichtszüge identifizieren können. Dazu hat er die Fotos von glattrasierten, kurzhaarigen, ausdruckslosen weißen Männern – verurteilten Straftätern und Nichtstraffälligen zwischen 20 und 30 Jahren – präpariert. Die Aufgabe der Versuchspersonen bestand darin, Mörder, Vergewaltiger, Diebe, Fälscher, Drogenhändler und so weiter zu identi- fizieren. Frauen und Männer konnten Straftäter von Nicht- kriminellen mit überzufälliger Genauigkeit unterscheiden. Verstörenderweise hat ein Verbrechertypus jedoch das Ge- sichtserkennungsradar unterflogen: Vergewaltiger. Scho- ckierend war der Befund, dass besonders Frauen die verur- teilten Vergewaltiger für weit harmloser hielten als alle an- deren Kriminellen. Sie empfanden ihre Gesichter als nicht bedrohlich, mitunter sogar attraktiv, jedenfalls schienen sie nicht in das Stereotyp des Kriminellen zu passen. Vermutlich gibt es einen verschlungenen evolutionären Grund für die- se Lücke in der Wahrnehmung: Männer, die aggressiv und gefährlich aussehen, sind weit weniger in der Lage, ihre po- tenziellen Opfer in Situationen zu locken, wo sie sie verge- waltigen können. Das ist eine wenig beruhigende Erkennt- nis: Unser Instinkt kann uns zwar ganz allgemein vor vielen

Gefahren warnen, aber wir können uns nicht darauf verlas- sen, dass er uns vor sexuellen Übergriffen bewahrt.

Was genau ist es, das wir in Gesichtern zu erkennen glau- ben, wenn es um betrügerische oder gefährliche Mitmen- schen geht? Die offensichtlichsten Merkmale sind offenbar die, die durch einen hohen Testosteronspiegel bedingt wer- den – also ein hoher Breite/Höhe- Quotient, zusammen mit einem supermännlichen Unterkiefer und stark ausgepräg- ter Augenbrauenpartie. Diese Merkmale werden instinktiv mit einem starken Drang zur Macht oder Aggression in Verbindung gebracht. Zahlreiche Studien belegen, dass ein hoher Testosteronspiegel aggressives Verhalten und die Be- reitschaft, Regeln zu brechen, begünstigt. Bei manchen Menschen scheint dies in ihrer Natur verankert zu sein. Aber auch Lebenserfahrungen können ein Gesicht in „verräteri- scher“ Weise verändern: Ein leicht verzerrtes, asymmetri- sches Gesicht könnte unter Umständen die physiognomi- sche Spur von problematischen, vielleicht unsozialen oder antisozialen Verhaltensweisen sein. Eine habituell ärgerliche oder zornige Miene löst oft Misstrauen und Ablehnung aus, wie Alexander Todorov in einer Untersuchung an der Princeton-Universität herausgefunden hat. Nicht zufällig vergrößern die Gesichtsmuskelkontraktionen bei Ärger oder Zorn den Breite/Höhe-Quotienten im Gesicht: Die

DER ERSTE EINDRUCK: ZIEMLICH VERLÄSSLICH

Man soll Menschen nicht nach dem ersten Ein- druck beurteilen – doch wer es dennoch tut, liegt oft erstaunlich richtig.

Diese psychologische Erkenntnis hat Peter Bor- kenau zusammen mit Kollegen von den Univer- sitäten Halle-Wittenberg und Bielefeld ein- drucksvoll bestätigt. Das Team nutzte Daten aus seiner großen deutschen Studie mit 300 Zwi- lingspaaren (wobei es bei dieser Auswertung nicht darauf ankam, dass die Teilnehmer Zwi- linge waren). Über die Versuchspersonen lag eine Fülle von Informationen vor:

- Tests der Persönlichkeit und der Intelligenz
- Die Einschätzung ihrer Persönlichkeit durch zwei Menschen, die sie gut kannten
- Kurze Videoaufzeichnungen ihres Verhaltens in 15 Situationen – beispielsweise wie sie eine Denkaufgabe lösten oder einer Mitarbeiterin einen Witz erzählten
- Die Einschätzung ihrer Persönlichkeit durch

Auswerter, die jeweils eine der kurzen Video- aufzeichnungen gesehen hatten

- Die Einschätzung ihrer Persönlichkeit sowohl von der Mitarbeiterin wie vom Versuchsleiter.

Wie sich zeigte, schätzten die Beobachter die ihnen fremden Versuchspersonen recht genau ein. Selbst die Auswerter, die nur einen Video- schnipsel zu Gesicht bekommen hatten, lagen nicht schlecht. Dies gelang besonders gut in puncto Extraversion und Offenheit für neue Er- fahrungen. Versuchsleiter und Mitarbeiterinnen erzielten hier beachtliche Übereinstimmungen mit den Ergebnissen des Persönlichkeitstests. Weniger erfolgreich waren alle Beurteiler, wenn es um Neurotizismus, Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit ging, die restlichen der Big Five, die heute als wesentliche Grundzüge der Per- sönlichkeit gelten. Spektakulär hingegen sind die Ergebnisse zur Intelligenz. Die Auswerter

kamen anhand von jeweils einer der kurzen Vi- deosequenzen zu Urteilen, die verblüffend gut mit dem Ergebnis eines Intelligenztests überein- stimmten. Die Intelligenz ließ sich besonders gut daran erkennen, wie die Versuchspersonen Zeitungsschlagzeilen vorlasen. Wären die Ein- schätzungen noch besser, wenn sie nicht jeweils auf die Videoaufzeichnung einer einzigen Auf- gabe gestützt würden, sondern auf mehrere Filmchen, die eine Versuchsperson in verschie- denen Episoden zeigen? Da jeder Auswerter nur einen Schnipsel pro Person gesehen hatte, kann diese Frage nicht direkt beantwortet wer- den. Die Einschätzungen verschiedener Aus- werter lassen sich aber mathematisch kombi- nieren. Dann zeigt sich: Oft wird die maximale Präzision aufgrund von nur sechs Episoden er- reicht – weitere Eindrücke verbessern das Urteil kaum noch.

■ JOCHEN PAULUS

Oberlippe wird hochgezogen, die Augenbrauen senken sich. Chronische Ärgerlichkeit und lange unterdrückte Wut prägen allmählich die Gesichtszüge. Auch wer häufiger offen aggressiv ist oder gar gewalttätig wird, verändert dadurch seine Gesichtszüge nachhaltig. Walla vermutet, dass diese Gewohnheiten sowohl den Testosteronspiegel als auch den des Stresshormons Kortisol erhöhen – und dass wir die Einflüsse dieser beiden Hormone in Gesichtsfarbe und Gesichtszügen erkennen. Eine Art Dorian-Gray-Effekt sorgt dafür, dass manche Verhaltensweisen allmählich deutliche Spuren im Gesicht hinterlassen.

DIE ZWEI GESICHTER DER DOMINANZ

Ein hoher Testosteronspiegel kann zweierlei bewirken: Zum einen kann er einen Menschen zum aggressiven, lügnerischen Kriminellen machen; zum anderen zum starken und fähigen Führer. Beide Stereotype kommen in der Psychologie der Gesichtswahrnehmung zum Tragen. Unter Managern und Firmenleitern finden sich Macht signalisierende Gesichtszüge besonders häufig. Michael Haselhuhn und Elaine Wong haben die Chefs der *Fortune 500*-Firmen untersucht (eine Liste, in der das Wirtschaftsmagazin *Fortune* jährlich die weltweit erfolgreichsten Unternehmen erfasst). Sie fanden heraus, dass Unternehmen, die von Männern mit hohem Breite/Höhe-Quotienten geführt wurden, erfolgreicher waren als Firmen, deren Führer geringere Werte aufwiesen. Und die Psychologen Nalini Ambady und Nicholas Rule stellten in einer ähnlichen Studie fest, dass Studenten überzufällig genau herausfanden, welche Gesichter zu den Chefs der führenden amerikanischen Unternehmen gehörten – sie sollten dabei lediglich das Merkmal „Dominanz“ in den Gesichtszügen beachten.

Führer mit testosterongepprägten, maskulinen Gesichtern mögen tatsächlich kompetenter erscheinen, es ist jedoch alles andere als klar, ob sie es auch sind. Vielleicht ist es eher so, dass die erfolgreichsten Unternehmen sich vor allem dominant aussehende Bewerber suchen, die nach innen und in der Außenwirkung Dominanz ausdrücken können. Es sagt viel über die Zustände in den großen Firmen aus, dass der Ausdruck von Dominanz – nicht Wärme – ein Indiz dafür war, welche Gesichter unter den weiblichen Topmanagern zu den erfolgreichsten Unternehmen gehörten. Kann also eine Vorstandsvorsitzende wie die eher sanft und freundlich wirkende Marissa Mayer von Yahoo, die schon mal als „heißeste Chefin aller Zeiten“ beschrieben wurde, in die männliche Dominanzsphäre vordringen?

In der Politik ist die Bedeutung der Gesichtsiinterpretation offenbar noch größer. Forscher der *Princeton Univer-*

sity fanden heraus, dass die aufgrund von Gesichtszügen unterstellte Kompetenz von Bewerbern auf ein Amt sich in 70 Prozent der Fälle als zutreffend erwies – die Sieger bei den US-Senatswahlen im Jahre 2004 wurden zu 70 Prozent richtig vorhergesagt. Allerdings sollten die Versuchspersonen spontane Urteile abgeben. Sobald sie aufgefordert wurden, ihre Kompetenzbeurteilung zu überdenken, schwand die Präzision der Vorhersagen schnell dahin. Das heißt, so interpretieren es die Forscher, dass wir aus dem Bauch heraus abstimmen – dass jedoch die Bedeutung von Gesichtsausdrücken schwindet, sobald wir sorgfältiger über unsere Wahl nachdenken.

Die Sache wird noch komplizierter: Wie wir die Gesichter von politischen Führern beurteilen, hängt auch stark von der Situation ab. In einem Experiment der Universität von Aberdeen sollten die „Wähler“ eine Person bestimmen, die das Land in Kriegszeiten gut führen könne. Sie entschieden sich mit großer Mehrheit für ein – digital manipuliertes – Gesicht, das besonders maskulin erschien, also sehr stark testosterongepägt war. Wenn sie über einen Führer in „Friedenszeiten“ abstimmen sollten, bevorzugten sie einen Kandidaten, dessen Gesicht eher Intelligenz und Nachdenklichkeit ausdrückte. In den USA verläuft diese Gesichtspräferenz entlang der Parteiengrenzen: Republikaner bevorzugen Dominanz ausdrückende Kandidaten, die Demokraten bevorzugten Intelligenz und Wärme.

Das Gesicht vermittelt sehr häufig einen ersten, sehr oft auch korrekten Eindruck von bestimmten Eigenschaften des Menschen. Seine Persönlichkeit ist aber in den meisten Fällen sehr viel komplexer, und es wäre ungerecht, andere Facetten der Persönlichkeit nicht zur Kenntnis zu nehmen. Leben und Werk eines der größten amerikanischen Präsidenten, Abraham Lincolns, sollten eine anhaltende Mahnung sein, nicht zu viel in Gesichter hineinzuinterprieren. Lincoln, der Sklavenbefreier und Sieger des Bürgerkriegs, drückte einerseits Dominanz aus (Breite/Höhe-Quotient 1,9), aber er stand auch im für Politiker untypischen Ruf, ein ehrlicher und integrier Mensch zu sein. Allerdings musste „der ehrliche Abe“ völlig auf den Halo-Effekt verzichten: Seit frühester Jugend war sein Gesicht gelblich und faltig, er wirkte sein Leben lang ungesund. Außerdem war sein Gesicht ziemlich asymmetrisch, die linke Gesichtshälfte hing etwas herunter. Viele Biografen Lincolns stimmen darin überein, dass er chronisch depressiv gewesen sei, und manche behaupten, er habe eine unglückliche Liebesaffäre mit einem Mann gehabt. Hätte Lincoln heute, im Zeitalter des Fernsehens und von YouTube, auch nur den Hauch einer Chance gehabt?