

Nachahmung des Gegenübers führt zu höherer Beliebtheit beim Kennenlernen

Studie: Universität Leipzig

Die spontane Nachahmung des verbalen und nonverbalen Verhaltens des Gegenübers - soziales Mimikry - ist eine unbewusste Strategie, um Beziehungen zu anderen Menschen aufzubauen. Wir ahmen beispielsweise den Akzent, die Mimik, die Gestik oder die Haltung der anderen Person nach. Inwieweit unterscheiden sich Menschen in ihrem Nachahmungsverhalten und welchen Einfluss hat das auf die Sympathie beim Kennenlernen? Das haben Forscher der Universität Leipzig und der Freien Universität Berlin in einer gemeinsamen Studie untersucht und ihre Ergebnisse jetzt in der renommierten Fachzeitschrift "Psychological Science" veröffentlicht.

Maike Salazar Kämpf, Dr. Sascha Krause, Prof. Dr. Steffen Nestler und Prof. Dr. Stefan Schmukle von der Universität Leipzig sowie Helén Liebermann und Prof. Dr. Rudolf Kerschreiter von der Freien Universität Berlin analysierten das Nachahmungsverhalten beim Kennenlernen. Hierzu wurden 139 Personen, die sich zuvor nicht kannten, in gleichgeschlechtlichen Gruppen von vier bis sechs Teilnehmern ins Labor eingeladen. Jeder führte dann nacheinander mit jeweils allen anderen Gruppenmitgliedern fünfminütige Kennenlerngespräche. Davor und danach gab jede Person an, wie sympathisch er oder sie die andere Person fand. Auf Basis der Videoaufzeichnungen dieser Gespräche wurden dann Unterschiede im Nachahmungsverhalten und dessen Effekte auf die gegenseitigen Sympathie-Einschätzungen analysiert.

Die Ergebnisse zeigen, dass sich Personen in ihrer Tendenz, ihre Interaktionspartner nachzuahmen, unterscheiden. So gibt es Menschen, die kaum Nachahmverhalten zeigen, während andere Menschen besonders häufig das Gegenüber nachahmen. Sie werden in der Forschungsliteratur als soziale Chamäleons bezeichnet. "In unserer Studie können wir zeigen, dass dieses Nachahmungsverhalten zu einer höheren Beliebtheit dieser sozialen Chamäleons führte", erläutert Liebermann. Hingegen fanden sich kaum Hinweise dafür, dass Personen sich darin unterscheiden, generell Mimikry bei anderen auszulösen. Vielmehr zeigte die Studie, dass Mimikry vor allem von der einzigartigen Beziehung zwischen zwei Personen abhängt. Ist einem der erste Eindruck des Gegenübers sympathisch, so steigt die Wahrscheinlichkeit, dass wir diese spezifische Person nachahmen. Diese Nachahmung oder Mimikry gibt der imitierten Person das Gefühl, gemocht zu werden, und führt dazu, dass die nachahmende Person als sympathischer wahrgenommen wird. "Die Ergebnisse weisen demnach auf einen Bindungsmechanismus durch Mimikry hin. Durch Mimikry teilen wir unbewusst

mit, dass wir jemanden mögen und können damit unsere eigene Beliebtheit steigern", erklärt Salazar Kämpf. Sie beleuchtet nun in der Abteilung Klinische Psychologie der Universität Leipzig die Effekte von Mimikry auf die Wirksamkeit von Psychotherapien.

Originaltitel der Veröffentlichung:

"Disentangling the sources of mimicry: Social relations analyses of the mimicry-liking link. Psychological Science". doi: 10.1177/0956797617727121

PM v. 6.11.2017

Susann Huster

Universität Leipzig

Quelle: www.uni-leipzig.de