



Lächeln wirkt vertrauensbildend

Lächeln wirkt vertrauensbildend - Mit einem Lächeln gewinnt man mehr Freunde als mit einem langen Gesicht" - dieses chinesische Sprichwort hat eine Studie von Forschern am Max-Planck-Institut für Evolutionsbiologie in Plön und an der Toulouse School of Economics mit einem Verhaltensexperiment wissenschaftlich belegt. Die Wissenschaftler haben untersucht, ob Probanden mit ihrem Lächeln Vertrauen erwecken und davon profitieren können. Die Ergebnisse zeigen, dass ein als ehrlich und authentisch empfundenen Lächeln einen Menschen vertrauenswürdig macht. Und das zu Recht, denn im Schnitt sind diese Menschen dann auch kooperativer. Die Studie zeigt, dass das authentische Lächeln unterbewusst eher dann eingesetzt wird, wenn es um höhere Gewinne geht und man es ehrlich meint. Es scheint also Kosten zu haben, so zu lächeln, die man nur aufbringt, wenn es sich lohnt. Am authentischen Lächeln eines anderen lässt sich verlässlich ablesen, ob er kooperativ ist. Lächeln ist ein elementarer Bestandteil der Kommunikation zwischen Menschen in jeder Gesellschaft. Manche Forscher vermuten, dass es im Laufe der Evolution aus einer Art Unterwerfungsgeste heraus entstanden ist, wie bei Affen beobachtet werden kann. Sozial tiefer gestellte Tiere ziehen dabei ihre Lippen zurück und stellen ihre Zahnreihen bloß. Dadurch zeigen sie ihre Unterwürfigkeit gegenüber dominanten Artgenossen an. Beim Menschen könnte sich das Lächeln als eine Art Mimikry entwickelt haben, bei der dominante Individuen eine solche Unterwerfungsgeste imitieren und dadurch signalisieren, dass sie vertrauenswürdig sind. Es ist jedoch immer noch unklar, ob das menschliche Lächeln tatsächlich der Kommunikation dient oder ob es lediglich ein unwillkürlicher Ausdruck der eigenen Gefühlslage ist. Die Max-Planck-Wissenschaftler haben deshalb zusammen mit ihren Kollegen ein Verhaltensexperiment entwickelt, mit dem sie die Wirkung des Lächelns auf die Kooperationsbereitschaft messen können. Schon Darwin diskutierte die Funktion des sogenannten Duchenne-Lächelns, das unbewusst entsteht und das als nicht willentlich beeinflussbar gilt. Im Experiment mussten zwei Versuchsteilnehmer zusammenarbeiten, um einen geringen Geldbetrag von vier - oder in einem weiteren Experiment acht - Euro zu erhalten. Der sogenannte Treuhänder stellte sich in einem kurzen Videoclip vor und bat seinen Mitspieler mit vorgegebenem Text, ihm den von den Forschern zur Verfügung gestellten Geldbetrag zu schicken. Der Sender musste nun anhand des Videos entscheiden, ob er dem Treuhänder das Geld überlässt. Entschied sich der Sender dazu, wurde der Betrag für den Treuhänder verdreifacht. Nun konnte dieser wiederum wählen, ob er dem Sender ein Drittel oder die Hälfte des Betrags zurückschickt oder ob er einfach alles - also maximal 24 Euro - behält und der Sender leer ausgeht. Die Wissenschaftler dokumentierten zunächst, wie die Sender und auch unbeteiligte Probanden den vorgeführten Videoclip bewerteten. Diese mussten angeben, für wie attraktiv, intelligent und vertrauenswürdig sie die Person in dem Video halten und ob sie deren Lächeln als authentisch empfinden. "Die Personen, deren Lächeln als echt empfunden wurde, galten auch als vertrauenswürdig. Am Lächeln schätzte der Sender tatsächlich die Wahrscheinlichkeit ab, mit der der Treuhänder mit ihm teilen würde", erklärt Manfred Milinski vom Max-Planck-Institut für Evolutionsbiologie. Für die Sender lohnte es sich, den Treuhändern mit authentischen Lächeln zu vertrauen, denn diese schickten ihnen im Schnitt mehr Geld zurück. "Ein als authentisch empfundenen Lächeln ist also ein ehrlich gemeintes Signal, das die eigene Kooperationsbereitschaft anzeigt. Es soll andere in Situationen zur Zusammenarbeit animieren, in denen es auf Vertrauen ankommt, das gerechtfertigt ist", sagt Milinski. Darüber hinaus lächelten die Treuhänder bei Spielen mit einem höheren Einsatz von acht Euro häufiger in einer authentisch empfundenen Art und Weise. Es scheint folglich leichter zu sein, ehrlich zu lächeln, wenn ein höherer Gewinn winkt. Da das authentische Lächeln unbewusst entsteht und als nicht willentlich beeinflussbar gilt, scheint es Kosten zu haben, die man unbewusst nur aufbringt, wenn es sich auszahlt - und man es ehrlich meint. Vielleicht sind begabte Schauspieler in der Lage, bewusst authentisch, also nach Duchenne-Art, zu lächeln. Ob in den Experimenten der Forscher oder im richtigen Leben: Lächeln ist ein häufig eingesetztes Signal, das Vertrauen herstellt und unsere Kooperationsbereitschaft fördert. Originalveröffentlichung: Centorrino, S., et al. Honest signaling in trust interactions: smiles rated as genuine induce trust and signal higher earning opportunities. Evolution and Human Behavior 2014. Ansprechpartner: Prof. Dr. Manfred Milinski. Max-Planck-Institut für Evolutionsbiologie, Plön. Telefon: +49 4522 763-254 Fax: +49 4522 763-310. E-Mail: milinski@evolbio.mp. Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaften e.V. Hofgartenstraße 8. 80539 München. Telefon: +49 (89) 2108 - 0. Telefax: +49 (0)89 2108 - 1207. Mail: presse@gv.mpg.de. URL: <http://www.mpg.de> 

Pressekontakt

Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaften e.V.

80539 München

mpg.de
presse@gv.mpg.de

Firmenkontakt

Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaften e.V.

80539 München

mpg.de
presse@gv.mpg.de

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage