



Wie viel Chamäleon ist der Mensch?

Manche Personen fallen gar nicht auf, so sehr passen sie sich an. Die Psychologie hat hinter die Fassade geschaut

Text **Anne-Lena Leidenberger** Foto **Evelyn Dragan**

Es sitzt im Schatten der Baumkrone auf einem Ast. Durch seine giftgrüne Färbung wird es eins mit dem Gestrüpp des Regenwalds. Das Chamäleon ist Meister der Tarnung. Es wechselt innerhalb von Sekundenbruchteilen seine Farbe und passt sich fast jeder Umgebung an. In so manch heikler Situation beneidet man das Chamäleon um diese Fähigkeit. Sich unsichtbar machen, im Erdboden versinken: auch manchen Menschen gelingt das scheinbar mühelos. Positiv gewendet, ist dann von Flexibilität oder Pragmatismus die Rede. Weniger nett von Opportunismus und Mitläufertum. »Proteische Persönlichkeiten« nannte der Psychologe Robert Lifton besonders anpassungsfähige Menschen. Angelehnt an den griechischen Meeresgott Proteus, der verschiedene Gestalten annahm, um sein Wissen nicht offenbaren zu müssen.

Die Anpassung beginnt schon mit der Geburt. Säuglinge suchen den Blick ihrer Bezugspersonen und ahmen deren Gestik und Mimik nach. Und so geht es weiter. Das Verhalten der Eltern und Freunde prägt die

Heranwachsenden. Neue Erfahrungen gliedern sie in ihre Verhaltensmuster ein und erweitern diese. Der Entwicklungspsychologe Jean Piaget sprach von Assimilation und Akkommodation. Der Drang, sich anzupassen, ist mitunter sogar so stark, dass wir schlechte Entscheidungen treffen: Ein

Im vorigen Heft fragten wir Sie, liebe Leser und Leserinnen, welche Frage Ihnen zu diesem Bild einfällt. Hier beantworten wir nun die Frage von Christine Zecha

deutsch-niederländisches Forschungsteam belohnte Zweijährige und Affen in einem Experiment mit Naschereien, wenn sie einen Ball in eine Box warfen. Nachdem die Kinder dies gelernt hatten, ließ man sie Gleichaltrige beobachten, die auf eine andere Box zielten. Viele ahmten deren Verhalten nach, anstatt sich auf das eigene Erfolgsrezept zu verlassen, und zwar vor allem dann, wenn sie wiederum selbst von den anderen beobachtet wurden. Schimpansen dagegen änderten ihre Erfolgsstrategie nicht mehr.

Das Imitieren und Anpassen ist nicht aufs Kindesalter beschränkt. Ein Leben lang beeinflussen wir andere und lassen uns beeinflussen. Manche Menschen verlieren dabei das gesunde Maß. Sie haben Schwierigkeiten, Entscheidungen zu treffen und für ihre Meinung einzustehen. Sie sind wechselhaft wie Chamäleons. Die Psychologie zeigt aber auch: Menschliche Chamäleons sind nicht nur meinungslose Mitläufer und schlechte Entscheider. Wer Gestik und Mimik des Gegenübers imitiert, wird als sympathisch und vertrauenswürdig eingeschätzt. Die Psychologie nennt diese Nachahmung übrigens – genau: Chamäleon-Effekt. Damit sind wir Menschen den Chamäleons am Ende recht ähnlich.

Während der Farbwechsel der Schuppenkriechtiere lange vorrangig als Tarnung gesehen wurde, weiß man heute: Chamäleon-Männchen nutzen die bunten Farben zum Beispiel auch, um bei Chamäleon-Weibchen Eindruck zu machen. Wer also etwas vom Chamäleon lernen will, der nutzt seine Anpassungsfähigkeit. Manchmal zur Tarnung, manchmal, um erst richtig glänzen zu können. —