



Eerste indrukken en kraaietpootjes

Een veelgehoorde opmerking is dat we ons binnen tien seconden een indruk vormen van een ander en dat deze indruk moeilijk te corrigeren valt. Dat geldt vooral voor negatieve eerste indrukken. Bij dit proces van herkenning en waardering zijn oudere hersendelen in het spel, en die zijn vooral gericht op het in kaart brengen of iets veilig of onveilig voor ons is. Meer specifiek richten we ons bij het waarden van de ander vooral op de betekenis van de lichaamstaal van de ander. Ook onze eigen gevoelens van het moment spelen een rol. Als we iemand ontmoeten die ons doet denken aan een aardige persoon die we kennen, dan zijn we geneigd die nieuwe persoon positief te beoordelen. Onze hersenen plaatsen deze nieuwe persoon dan in de categorie 'sympathieke mensen'. Uiteindelijk gaat het hier om stereotypen. Volgens Roos Vonk, hoogleraar te Nijmegen, zit er veel waarheid in stereotypen. Aantrekkelijke mensen zijn gemiddeld vlotter en hebben een hogere maatschappelijke status dan minder mooie mensen. Mensen met een ferme handdruk zijn extravert en stabiel dan mensen met een slappe handdruk. Als het gaat om het 'echt' leren kennen van iemand heb je echter meer gedrag van die persoon nodig in verschillende situaties. En een nep glimlach (De 'dunne KLM vriendelijkheid') werkt uiteindelijk niet. Een echte glimlach gaat gepaard met kraaietpootjes bij de ooghoeken, zo blijkt uit onderzoek. Alleen mensen die 'echt' meer glimlachten bleken later gelukkiger dan de zogenaamde 'nep' glimlachers.

Bron: *De Volkskrant*, 14 februari 2004.