

P



DAVID BROOKS

# DAS SOZIALE TIER

Wie Beziehungen, Gefühle und Intuitionen  
unser Leben formen

Aus dem Englischen  
von Thorsten Schmidt

Pantheon

Die amerikanische Originalausgabe erschien 2011  
unter dem Titel »The Social Animal: The Hidden Sources of Love,  
Character, and Achievement« bei Random House, New York.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967  
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier  
*Lux Cream* liefert Stora Enso, Finnland.

Der Pantheon Verlag ist ein Unternehmen der  
Verlagsgruppe Random House GmbH.

Erste Auflage  
Pantheon-Ausgabe Mai 2014

Copyright © 2011 by David Brooks  
Copyright © der deutschsprachigen Ausgabe 2012 by  
Deutsche Verlags-Anstalt, München,  
in der Verlagsgruppe Random House GmbH

Umschlaggestaltung: Büro Jorge Schmidt, München  
Typografie und Satz: Brigitte Müller, DVA  
Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck  
Printed in Germany  
ISBN 978-3-570-55238-4

[www.pantheon-verlag.de](http://www.pantheon-verlag.de)

# INHALT

Einleitung 7

- 1 Entscheidungen 21
  - 2 Zusammenwachsen 50
  - 3 Innenschau 59
  - 4 Kognitive Karten 79
  - 5 Bindung 97
  - 6 Lernen 120
  - 7 Normen 160
  - 8 Selbstbeherrschung 184
  - 9 Kultur 208
  - 10 Intelligenz 243
  - 11 Wahlmöglichkeiten 262
  - 12 Freiheit und Verantwortung 281
  - 13 Verliebtheit 303
  - 14 Die große Erzählung 324
  - 15 Metis 349
  - 16 Der Aufstand 376
  - 17 Älter werden 393
  - 18 Moral 409
  - 19 Führungskraft 438
  - 20 Die sanfte Seite 463
  - 21 Die andere Bildung 499
  - 22 Sinn 534
- Nachwort zur Paperbackausgabe 557  
Dank 567  
Anmerkungen 571  
Register 605



## EINLEITUNG

Dies ist die glücklichste Geschichte, die Sie je gelesen haben. Sie handelt von zwei Menschen, die wunderbar erfüllende Leben führten. Sie hatten spannende Berufe, genossen das Ansehen ihrer Freunde und leisteten bedeutende Beiträge zum Wohl ihrer Gemeinde, ihres Landes und der Welt.

Dabei waren sie keine geborenen Überflieger. Bei Studierfähigkeits- und IQ-Tests und dergleichen schnitten sie durchschnittlich ab, und sie besaßen auch keine anderen außergewöhnlichen körperlichen oder geistigen Fähigkeiten. Sie waren nicht unansehnlich, aber keineswegs besonders attraktiv. Sie spielten Tennis und gingen wandern, aber selbst auf der Highschool waren sie keine ausgesprochenen Sportkanonen gewesen. Zu diesem Zeitpunkt wäre niemand auf die Idee gekommen, dass sie auf irgendeinem Gebiet jemals Großes vollbringen würden. Und doch gelang ihnen dies, und jeder, der ihnen begegnete, spürte, dass sie ein glückliches Leben führten.

Wie sie das schafften? Sie besaßen das, was Ökonomen nicht-kognitive Kompetenzen nennen – ein Sammelbegriff für verborgene Eigenschaften, die nicht ohne Weiteres messbar sind, die aber die Voraussetzung für Glück und Erfüllung bilden.

Allen voran hatten sie einen guten Charakter. Sie waren tatkräftig, ehrlich und zuverlässig. Sie ließen sich von Rückschlägen nicht entmutigen und gaben ihre Schwächen und Fehler offen zu. Sie hatten genug Selbstbewusstsein, um Risiken einzugehen, und genug Integrität, um ihren selbstgesteckten Anforderungen gerecht zu werden. Sie bemühten

sich, ihre Schwächen zu erkennen, ihre Verfehlungen wiedergutzumachen und ihre niederen Regungen in Schach zu halten.

Außerdem besaßen sie praktische Intelligenz und Empathie. Sie konnten Menschen, Situationen und Ideen richtig einschätzen und deuten. Man konnte sie vor eine Menschenmenge stellen oder sie unter einem Stapel von Berichten begraben – sie waren immer in der Lage, sich intuitiv auf dem jeweiligen Gebiet zurechtzufinden und einen erfolgversprechenden Kurs einzuschlagen. So sicher, wie ein Kapitän die Meere befährt, so sicher navigierten sie durch die Welt.

Im Lauf der Jahrhunderte wurden zahllose Bücher über die Frage geschrieben, was man tun kann, um im Leben erfolgreich zu sein. Aber diese Ratgeber bleiben in der Regel an der Oberfläche. Sie listen auf, welche Hochschulen man besuchen, welche beruflichen Qualifikationen man sich aneignen und welche Entscheidungen man treffen sollte, und sie geben Tipps, wie man sich am effizientesten vernetzt und am schnellsten Karriere macht. Solche Bücher konzentrieren sich oftmals auf Erfolg in einem äußerlichen Sinne, der mit Intelligenz, Reichtum, Ansehen und anderen irdischen Gütern zu tun hat.

In diesem Buch schürfen wir tiefer. Die hier erzählte Erfolgsgeschichte betont die Rolle der psychischen Tiefenschichten – den unbewussten Bereich der Emotionen, Intuitionen, Vorlieben, Sehnsüchte, erblichen Veranlagungen, Charakterzüge und verinnerlichten gesellschaftlichen Normen. In diesem innerpsychischen Raum werden die Persönlichkeit ausgebildet und die praktische Intelligenz entwickelt.

Wir erleben gerade eine Revolution in der Erforschung des Bewusstseins. In den letzten Jahren haben Genetiker, Neurowissenschaftler, Psychologen, Soziologen, Ökonomen, Anthropologen und andere große Fortschritte dabei gemacht, die Bausteine erfolgreicher menschlicher Persönlichkeitsent-



wicklung und Selbstentfaltung zu verstehen. Und ein zentrales Ergebnis ihrer Forschungen lautet, dass wir in erster Linie nicht die Produkte unserer bewussten Denkprozesse sind. Vielmehr sind wir weitgehend die Produkte unserer unbewussten Denkprozesse.

Die unbewussten Teile unserer Psyche sind keine primitiven Überreste, die vom Bewusstsein gleichsam erobert werden müssten, damit wir kluge Entscheidungen treffen können. Sie sind keine finsternen Höhlen voll unterdrückter sexueller Triebe. Vielmehr machen die unbewussten Teile das Gros der Psyche aus – hier finden die meisten Entscheidungen und die eindrucksvollsten Denkvorgänge statt. Diese im Verborgenen ablaufenden Prozesse bilden den Nährboden für hervorragende Leistungen.

In seinem Buch *Strangers to Ourselves* schreibt Timothy D. Wilson von der University of Virginia, das menschliche Gehirn könne zu jedem beliebigen Zeitpunkt elf Millionen Informationseinheiten aufnehmen. Bewusst wahrgenommen werden davon – großzügig geschätzt – höchstens 40.<sup>1</sup> »Einige Forscher«, so Wilson, »gehen so weit, zu behaupten, das Unbewusste erledige praktisch die gesamte Arbeit und der bewusste Wille sei womöglich eine Illusion.«<sup>2</sup> Das Bewusstsein erfindet demnach lediglich Geschichten, die dem, was das Unbewusste von sich aus tut, einen Sinn zu geben versuchen.

Wilson und die meisten der Forscher, von denen ich in diesem Buch erzählen werde, gehen nicht ganz so weit. Sie sind jedoch überzeugt davon, dass unser Denken durch mentale Prozesse strukturiert wird, die dem Bewusstsein nicht zugänglich sind, und dass diese Prozesse unsere Urteile maßgeblich beeinflussen, unsere Persönlichkeit formen und uns die Fähigkeiten vermitteln, die wir brauchen, um uns zu entfalten und erfolgreich zu sein. Für John Bargh von der Yale University ist das eine wissenschaftliche Revolution, die das

Bewusstsein aus seiner privilegierten Stellung im Zentrum des menschlichen Verhaltens verdrängen wird, so wie Galilei »die Erde aus ihrer privilegierten Position im Mittelpunkt des Weltalls« verdrängte.<sup>3</sup> In diesem Buch werden wir das Bewusstsein aus dem Zentrum des Alltagslebens verdrängen. Die neuen Erkenntnisse erlauben uns einen tieferen Zugang zur Frage der persönlichen Selbstentfaltung und eine andere Definition von Erfolg.

### Im Reich der Emotionen

Die Erkenntnisse, die die Wissenschaft über diesen inneren Bereich unserer Psyche zutage fördert, zeigen, dass es kein steriler, mechanistischer Ort ist. Vielmehr ist es ein emotionaler und geradezu verzauberter Ort. So wie die Erforschung des Bewusstseins die Bedeutung von Vernunft, Logik und Analyse unterstreicht, so betont die Erforschung des Unbewussten die Bedeutung von Leidenschaften und Empfindungen. Während unser »äußeres Ich« nach Prestige, Geld und Anerkennung hungert, sehnt sich unser »inneres Ich« nach Harmonie und Verbundenheit – jenen Momenten, in denen das Bewusstsein unserer selbst schwindet und wir in einer Herausforderung, einer Sache, der Liebe zu einem anderen Menschen oder der Liebe zu Gott aufgehen.

Während sich das Bewusstsein mit einem General vergleichen lässt, der von einem erhöhten, entfernten Punkt aus die Welt beobachtet und Sinnesdaten linear und verbal analysiert, lässt sich das Unbewusste mit einer Million Kundschaftern vergleichen. Die Kundschafter schwärmen aus im Gelände, senden einen kontinuierlichen Strom von Signalen zurück und generieren sofortige Antworten. Sie halten keinen Abstand zu ihrer Umgebung, sondern tauchen in sie ein. Sie rennen herum, durchdringen andere Personen, Landschaften und Ideen und werden von diesen durchdrungen.

Die Kundschafter laden Wahrnehmungen mit emotionaler Bedeutung auf. Sie treffen auf einen alten Freund und senden eine Welle der Zuneigung zurück. Sie steigen in eine dunkle Höhle hinunter und schicken eine Welle der Furcht zurück. Die Wahrnehmung einer malerischen Landschaft löst ein Gefühl der Erhabenheit aus. Eine brillante Einsicht geht mit starker Freude einher, während eine unfaire Behandlung berechtigten Zorn hervorruft. Jede Wahrnehmung hat ihre eigene Note, Textur und Stärke und flicht sich in einen Strom von Empfindungen, Impulsen, Urteilen und Begierden ein.

Diese Signale steuern unser Leben zwar nicht, aber sie beeinflussen unsere Interpretationen der Welt, und sie leiten uns, wie ein geistiges GPS, bei der Planung unserer Wege. Während der General in Daten denkt und in Prosa spricht, artikulieren sich die Kundschafter in Emotionen, und das, was sie leisten, kommt am besten in Erzählungen, Gedichten, Musik, Bildern, Gebeten und Mythen zum Ausdruck.

Ich bin kein sehr gefühlsbetonter Mensch, wie meine Frau einmal bemerkte. Es gibt eine schöne, wenn auch zweifelhafte Geschichte über ein Experiment, in dem die Hirnaktivität von Männern mittleren Alters beim Betrachten eines Horrorfilms in einem Kernspintomografen untersucht wurde. Anschließend wurden sie erneut in einen Tomografen geschoben und aufgefordert, ihre Gefühle für ihre Frauen zu schildern. Bei beiden mentalen Aktivitäten zeigten die Hirn-Scans die gleichen Befunde: pure Angst. Ich weiß, wie sich das anfühlt. Aber wenn man die Wellen von Liebe und Furcht, Sympathie und Abscheu, die uns in jeder Sekunde unseres Lebens durchlaufen, ignoriert, ignoriert man den wichtigsten Bereich unserer Psyche. Man ignoriert die Prozesse, die bestimmen, was wir wollen, wie wir die Welt wahrnehmen, was uns antreibt und was uns zurückhält. Und deshalb werde ich Ihnen die Geschichte der beiden glücklichen Menschen aus der Perspektive dieses rätselhaften Innenlebens erzählen.

## Meine Ziele

Ich will Ihnen zeigen, wie dieses unbewusste System aussieht, wenn es reibungslos funktioniert, wenn die Gefühle der Zu- und Abneigung, die uns Tag für Tag leiten, angemessen kultiviert und andere Emotionen in geeigneter Weise ausgebildet wurden. Anhand zahlloser konkreter Beispiele will ich veranschaulichen, wie das Bewusstsein und das Unbewusste in Wechselwirkung miteinander stehen, wie ein kluger General seine Kundschafter ausbildet und auf ihre Nachrichten hört. Die zentrale evolutionäre Wahrheit über die menschliche Psyche lautet, dass wir weitgehend vom Unbewussten gesteuert werden. Die zentrale humanistische Erkenntnis lautet, dass das Bewusstsein das Unbewusste beeinflussen kann.

Ich schreibe dieses Buch aus mehreren Gründen. Erstens: Forscher der unterschiedlichsten Fachrichtungen haben zwar diverse Teile der Höhle des Unbewussten gewissermaßen mit Blitzlichtern ausgeleuchtet und dabei zahlreiche Winkel und Löcher zum Vorschein gebracht, doch einen Großteil ihrer Studien haben sie im akademischen Elfenbeinturm durchgeführt. Ich werde versuchen, ihre Befunde hier in einer Erzählung zusammenzuführen.

Zweitens: Ich möchte versuchen zu beschreiben, wie diese Forschungsarbeiten unser Verständnis der menschlichen Natur verändern. Die Hirnforschung bringt in der Regel keine neuen Philosophien hervor, aber sie bestätigt manchmal ältere philosophische Anschauungen. Die Studien, die heute durchgeführt werden, erinnern uns daran, dass Emotionen vergleichsweise wichtiger sind als die reine Vernunft, dass soziale Einbindung wichtiger ist als individuelle Entscheidungen, Charakter mehr zählt als der IQ, dass emergente, organische Systeme weitaus häufiger sind als lineare, mechanistische Systeme und dass vieles dafür spricht, dass wir nicht nur ein Selbst, sondern

mehrere »Selbste« haben. Will man die philosophischen Konsequenzen auf einen einfachen Nenner bringen, könnte man sagen, dass die französische Aufklärung, in der die Vernunft eine zentrale Rolle spielte, verliert, während die britische Aufklärung, die den Empfindungen einen hohen Stellenwert einräumte, den Sieg davonträgt.

Drittens: Ich will die gesellschaftlichen, politischen und moralischen Konsequenzen dieser wissenschaftlichen Erkenntnisse darlegen. Freuds Konzeption des Unbewussten wirkte sich nachhaltig auf die Literaturtheorie, die Soziologie und auch auf die politische Analyse aus. Heute verfügen wir über eine noch präzisere Konzeption des Unbewussten. Aber die neuen Erkenntnisse haben sich noch nicht im sozialwissenschaftlichen Diskurs niedergeschlagen.

Zu guter Letzt will ich mithelfen, eine Einseitigkeit in unserer Kultur zu korrigieren. Unser Bewusstsein schreibt die Autobiografie der Gattung Mensch. Und da es nichts von den unbewussten Prozessen tief im Innern der Psyche mitbekommt, glaubt es, selbst das Steuer in der Hand zu haben. So hält sich das Bewusstsein die Ausführung aller möglichen Aufgaben zugute, die sich in Wahrheit aber seiner Kontrolle entziehen. Es bringt Weltanschauungen hervor, die jene Elemente betonen, auf die es Zugriff hat, den Rest klammert es aus.

Infolgedessen haben wir uns an eine etwas einseitige, eingeschränkte Sicht und Beschreibung des menschlichen Daseins gewöhnt. Platon hielt die Vernunft für den zivilisierten Teil der Psyche, und er glaubte, wir seien glücklich, solange die Vernunft die primitiven Leidenschaften in Schach hält. Rationalistische Denker sahen in der Logik die höchste Form der Intelligenz, und sie waren der Überzeugung, dass die Menschheit in dem Maße von den Fesseln der Irrationalität befreit würde, wie die Vernunft über altüberlieferte Gewohnheiten und Aberglauben obsiegt. Im 19. Jahrhun-

dert verkörperte der Wissenschaftler Dr. Jekyll die Vernunft, während der grausame Mr. Hyde für das Unbewusste stand.

Viele dieser Überzeugungen sind verschwunden, aber zahlreiche Menschen wollen noch immer nicht wahrhaben, wie unbewusste Zu- und Abneigungen unser tägliches Leben beeinflussen. Wir haben noch immer Zulassungsausschüsse, die Personen nach ihren IQ-Werten statt nach ihren praktischen Fähigkeiten beurteilen. Es gibt nach wie vor wissenschaftliche Disziplinen, in denen Menschen als rationale Individuen, die nach Nutzenmaximierung streben, betrachtet werden. Die moderne Gesellschaft hat einen riesigen institutionellen Apparat zur Förderung des Erwerbs von Fachkenntnissen aufgebaut, während sie die moralischen und emotionalen Fähigkeiten vernachlässigt. Kindern wird beigebracht, wie sie Tausende von schulischen Hürden nehmen – dabei drehen sich die mit Abstand wichtigsten Entscheidungen in unserem Leben um die Wahl unserer Partner und Freunde, die Objekte unserer Zu- und Abneigung und die Frage, wie wir unsere Impulse kontrollieren können. In dieser Hinsicht sind wir jedoch fast vollständig uns selbst überlassen. Es fällt uns leicht, über materielle Anreize zu sprechen, über Emotionen und Intuitionen dagegen reden wir nur ungern. Wir verstehen uns gut darauf, Fachkenntnisse zu vermitteln, aber zu den wichtigsten Dingen wie Charakter und Persönlichkeit fällt uns so gut wie nichts ein.

### Ein weiteres Ziel

Die neuen wissenschaftlichen Erkenntnisse vermitteln uns ein umfassenderes Bild der menschlichen Natur. Aber ich gestehe, dass mich dieses Thema auch deshalb interessierte, weil ich mir Antworten auf ganz konkrete praktische Fragen erhoffte. Hauptberuflich schreibe ich Artikel zu politischen Themen. Nun haben wir im Verlauf der letzten Generationen

erlebt, dass große politische Projekte enttäuschende Ergebnisse zeitigten. Seit 1983 wurde das Bildungssystem in den USA immer wieder reformiert, und obwohl alle rationalen Anreize dagegen sprechen, bricht noch immer ein Viertel der Highschool-Schüler die Schule ab. Wir haben erfolglos versucht, die Kluft zwischen Schwarz und Weiß bei den schulischen Leistungen zu schließen. Wir bemühen uns seit 25 Jahren, mehr junge Leute für eine College-Ausbildung zu gewinnen, ohne herauszufinden, weshalb so viele vorzeitig abgehen.

Ich könnte fortfahren: Wir haben halbherzig versucht, die wachsende Ungleichheit zu vermindern. Wir haben uns bemüht, die wirtschaftliche Mobilität zu steigern. Wir wollten die rasante Zunahme alleinerziehender Eltern eindämmen. Wir hatten das Ziel, die parteipolitische Polarisierung in den USA zu mildern. Wir haben uns bemüht, die starken konjunkturellen Ausschläge zu glätten. In den letzten Jahrzehnten hat die Welt versucht, den Kapitalismus nach Russland zu exportieren, im Nahen Osten die Demokratie zu verankern und die Entwicklung in Afrika anzukurbeln. Aber die Ergebnisse dieser zahlreichen Bemühungen sind größtenteils enttäuschend.

Die Misserfolge haben alle eine gemeinsame Ursache: eine zu stark vereinfachende Vorstellung von der menschlichen Natur. Viele dieser Strategien basierten auf dem oberflächlichen sozialwissenschaftlichen Modell menschlichen Verhaltens. Viele wurden von weltfremden Experten vorgeschlagen, die sich nur mit mess- und quantifizierbaren Merkmalen und Korrelationen wohlfühlen. Sie wurden von gesetzgebenden Körperschaften verabschiedet, die keine Ahnung von den tiefen Beweggründen des menschlichen Verhaltens haben. Und schließlich wurden sie von Beamten umgesetzt, die praktisch keine Ahnung von Psychologie und von den veränderlichen und unveränderlichen Aspekten menschlichen

Verhaltens haben. Natürlich sind sie gescheitert. Und sie werden auch weiterhin scheitern, solange die neuen Erkenntnisse über Aufbau und Funktionsweise unserer Psyche nicht in umfassenderem Maße Eingang in die politische Willensbildung finden; solange das Märchen nicht mit der prosaischen Geschichte zusammen erzählt wird.

## Der Plan

Ich möchte veranschaulichen, wie unbewusste Fähigkeiten wirken und wie sie, unter den richtigen Umständen, der menschlichen Selbstentfaltung förderlich sind. Dafür werde ich in stilistischer Hinsicht in die Fußstapfen von Jean-Jacques Rousseau treten. Im Jahr 1760 beendete Rousseau ein Buch mit dem Titel *Émile*, in dem er sich mit der Frage nach der optimalen Erziehung des Menschen befasste. Statt sich auf eine abstrakte Beschreibung der menschlichen Natur zu beschränken, erschuf er eine Kunstfigur namens Émile und stellte ihr einen Erzieher zur Seite; anhand der pädagogischen Beziehung dieser beiden zeigte er, wie sich die Anlagen und Fähigkeiten des Einzelnen konkret ausbilden und fördern lassen. Rousseaus innovative Romankonstruktion eröffnete ihm viele Möglichkeiten: Sie ermöglichte es ihm, das Ganze auf eine für den Leser sehr unterhaltsame Weise zu schreiben. Sie half ihm zu veranschaulichen, wie sich allgemeine Tendenzen in individuellen Lebensläufen niederschlagen. Und schließlich brachte sie ihn weg von der Abstraktion und hin zum Konkreten.

Auch wenn ich es nicht mit Rousseaus Genie aufnehmen kann, übernehme ich doch seine Methode. Um zu illustrieren, wie sich die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse auf das wirkliche Leben übertragen lassen, habe auch ich zwei Kunstfiguren erfunden – Harold und Erica –, deren fiktiven Lebensläufe ich hier nachzeichnen werde. Die Geschichte



spielt in der Gegenwart, am Anfang des 21. Jahrhunderts, weil ich verschiedene Aspekte unserer heutigen Lebensweise beschreiben will. Ich folge dabei ihrem Weg von der Geburt zur Ausbildung, von der Freundschaft zur Liebe, von der Arbeit zur Weisheit und dann weiter bis ins hohe Alter. Am Beispiel dieser beiden Figuren will ich aufzeigen, wie Gene individuelle Entwicklungsvorgänge beeinflussen, wie sich neurochemische Prozesse im Gehirn im Einzelfall auswirken und wie die Familienstruktur und kulturelle Muster die Persönlichkeitsentwicklung prägen. Kurzum, ich benutze diese Figuren, um die Kluft zu überbrücken zwischen den allgemeinen Mustern, die Wissenschaftler beschreiben, und den individuellen Erfahrungen, die das wirkliche Leben ausmachen.

## Verbundenheit

Harold und Erica haben sich im Lauf ihres Lebens ständig weiterentwickelt. Das ist einer der Gründe, warum diese Geschichte so erfreulich ist: Sie erzählt von den ungeahnten Entwicklungsmöglichkeiten, die in uns allen schlummern. Sie handelt von Menschen, die von ihren Eltern und Großeltern lernen und die, nachdem sie Schwierigkeiten und Prüfungen gemeistert haben, eine enge, vertrauensvolle Bindung zueinander aufbauen.

Schließlich ist dies auch eine Geschichte über unsere Verbundenheit mit anderen. Denn wenn man sich das Unbewusste etwas genauer ansieht, beginnen die Grenzen zwischen Individuen zu verschwimmen. Die Kräfte, die unsere Persönlichkeit formen, sind auch in anderen Menschen am Werk. Wir werden, wer wir sind, in enger Verbindung mit anderen, die sich ebenfalls entwickeln.

Wir verstehen uns selbst von jeher als *Homo sapiens*, als vernunftbegabte Wesen, die aufgrund ihres überlegenen

Denkvermögens eine Sonderstellung unter den Tieren einnehmen. Das ist der Mensch, wie ihn Rodins Plastik *Der Denker* zeigt – das Kinn auf die Faust gestützt, in Gedanken versunken, für sich allein. In Wirklichkeit aber unterscheiden wir uns durch unsere überragenden *sozialen* Fähigkeiten von den anderen Tieren: Wir können unterrichten, lernen, Mitgefühl empfinden, uns in andere hineinversetzen, und wir können Kulturen, Institutionen und das komplexe geistige Gerüst von Zivilisationen aufbauen. Wer sind wir? Wir gleichen mentalen Großbahnhöfen. Wir sind Knotenpunkte, in denen jede Sekunde Millionen von Empfindungen, Emotionen und Signalen miteinander in Wechselwirkung stehen und sich gegenseitig durchdringen. Wir sind Kommunikationszentren, und auch, wenn wir manche Prozesse nicht einmal annähernd verstehen, besitzen wir die Fähigkeit, diesen Datenverkehr teilweise zu steuern – unsere Aufmerksamkeit von einem Inhalt auf den anderen zu lenken, eine Auswahl vorzunehmen und uns zu konzentrieren. Erst durch das sich ständig anreichernde Wechselspiel unserer Netzwerke werden wir ganz wir selbst. Mehr als nach allem anderen streben wir danach, tiefere und umfassendere Beziehungen aufzubauen.

Bevor ich mit der Geschichte von Harold und Erica beginne, will ich Sie daher mit einem weiteren Paar, einem wirklichen Paar bekannt machen, nämlich Douglas und Carol Hofstadter. Douglas ist Professor an der Indiana University. Er und Carol haben sich leidenschaftlich geliebt. Sie veranstalteten gern Abendgesellschaften und wenn sie anschließend zusammen das Geschirr spülten, ließen sie die Gespräche, die sie gerade geführt hatten, noch einmal Revue passieren.

Dann starb Carol an einem Hirntumor. Ihre beiden Kinder waren damals fünf und zwei Jahre alt. Ein paar Wochen später stieß Hofstadter auf ein Foto von ihr. In seinem Buch *I Am a Strange Loop* schrieb er darüber:

Ich sah in ihr Gesicht und sah so tief in sie hinein, dass ich das Gefühl hatte, hinter ihren Augen zu sein, und urplötzlich hörte ich mich sagen, als die Tränen flossen: ›Das bin ich! Das bin ich!‹ Und diese einfachen Worte riefen mir viele frühere Gedanken in Erinnerung, über die Verschmelzung unserer Seelen zu einer höheren Einheit, über die Tatsache, dass wir im Kern unserer beider Seelen die gleichen Hoffnungen und Träume für unsere Kinder hegten, darüber, dass diese Hoffnungen keine getrennten oder unterschiedlichen Hoffnungen waren, sondern lediglich eine Hoffnung, die uns beide klar und deutlich definierte, uns zu einer Einheit zusammenschweißte, jener Art von Einheit, die ich, ehe ich heiratete und Kinder bekam, mir nur ganz verschwommen vorstellen konnte. Ich erkannte, dass Carol zwar tot war, dieser Kern ihres Wesens aber überhaupt nicht – vielmehr hatte er ganz deutlich und bestimmt in meinem Gehirn weitergelebt.<sup>4</sup>

Die alten Griechen pflegten zu sagen, Leiden führe den Menschen zur Weisheit. Nach dem Tod seiner Frau gelangte Hofstadter durch seinen Kummer über den Verlust zu einer Einsicht, die er als Wissenschaftler Tag für Tag bestätigt findet. Im Kern besagt diese, dass unterhalb unserer bewussten Wahrnehmung Standpunkte und Emotionen existieren, die uns dabei helfen, einen Weg durchs Leben zu finden. Diese Standpunkte und Emotionen können von Freund auf Freund und von Liebespartner auf Liebespartner überspringen. Das Unbewusste ist nicht bloß eine dunkle, primitive Zone von Angst und Schmerz. Es ist auch ein Ort, an dem spirituelle Zustände entstehen und von wo sie von Seele zu Seele übergleiten. Das Unbewusste sammelt die Weisheit der Jahrhunderte. Es birgt die Seele unserer Spezies. In diesem Buch geht es nicht darum, die Rolle Gottes in all dem genauer zu erfassen. Aber wenn es eine göttliche Schöpferkraft gibt, dann ist

sie zweifellos in dieser inneren Sphäre unserer Psyche aktiv, wo Hirnareale Emotionen erzeugen und wo die Liebe neue neuronale Verknüpfungen erstellt.

Das Unbewusste ist impulsiv, emotional, empfindlich und unberechenbar. Es hat seine Unzulänglichkeiten. Es muss kontrolliert werden. Aber es kann auch brillant sein. Es kann Unmengen an Daten verarbeiten und gewagte kreative Sprünge machen. Vor allem aber ist es auch auf eine wunderbare Weise gesellig. Ihr Unbewusstes, dieses in Ihrem Innern sitzende extrovertierte Kraftzentrum, will, dass Sie Anschluss suchen und Beziehungen anknüpfen. Es will, dass Sie eine tiefe Verbundenheit mit Ihrer Arbeit, Ihren Freunden, Verwandten und Ihrem Land aufbauen und sich engagieren. Ihr Unbewusstes will Sie in das dichte Netz von Beziehungen einbinden, die den Kern von Erfolg und Wohlbefinden ausmachen. Es sehnt sich nach Liebe, nach jener Art von Verschmelzung, die Douglas und Carol Hofstadter miteinander teilten. Von all den Segnungen, die mit dem Leben verbunden sind, ist es das großartigste Geschenk.

## Kapitel 1 ENTSCHEIDUNGEN

Nach dem ganzen irrationalen Überschwang und dem anschließenden Zusammenbruch der Wall Street trat die *Composure Class* – die Schicht der Leistungsträger – wieder einmal in den Vordergrund. Die Menschen dieser Schicht haben ihr Geld nicht mit Hedgefonds-Akrobatik oder irgendeinem finanziellen Glückstreffer verdient, sie haben die berufliche Erfolgsleiter allein durch ihre Leistung erklommen. Sie haben gute Abschlüsse gemacht, solide soziale Beziehungen aufgebaut und arbeiten als Selbstständige oder für angesehene Unternehmen. Sie sind nicht über Nacht zu ihrem Vermögen gekommen, sondern langsam und allmählich.

Stellen wir uns vor, wir sehen einen idealtypischen Vertreter der *Composure Class*, der in einem Bistro in Aspen oder Jackson Hole zu Mittag isst. Er ist gerade aus China zurückgekommen und legt hier für eine Vorstandssitzung einen Zwischenstopp auf seinem Weg zu einem Bikeathon über 500 Meilen ein, um den Kampf gegen Laktoseintoleranz zu unterstützen. Er ist attraktiv, hat etwas weniger Körperfett als Michelangelos *David* und so dichtes, gewelltes Haar, dass Sie, sähen Sie ihn in Los Angeles, fragen würden: »Wer ist denn der gutaussehende Typ da neben George Clooney?« Als er seine Beine übereinanderschlägt, fällt Ihnen auf, dass sie sehr lang, schlank und überaus wohlgeformt sind.

Er hat eine Stimme, die klingt, wie wenn jemand in Socken über einen Perserteppich geht – so ruhig und gelassen, dass sich Barack Obamas Bariton im Vergleich dazu wie hektisches Geschnatter anhört. Seine Frau lernte er bei der Clinton Global Initiative kennen. Zufälligerweise trugen sie die

gleichen »Ärzte ohne Grenzen«-Armbänder und fanden schnell heraus, dass sie denselben Yoga-Lehrer verehrten und im Abstand von nur zwei Jahren Fullbright-Stipendien erhalten hatten. Sie passen ganz hervorragend zusammen, die einzige echte Spannung zwischen ihnen betrifft ihre Trainingsgewohnheiten. Aus irgendeinem Grund halten sich Männer in Spitzenpositionen vor allem mit Joggen und Radfahren fit und trainieren nur die Muskeln ihrer unteren Körperhälfte. Frauen in Führungspositionen dagegen legen größten Wert darauf, ihren Rumpf, ihren Bizeps und ihre Unterarme zu stählen, damit sie den ganzen Sommer über ärmellose Kleider tragen und mit bloßer Hand Felsbrocken zu Kieseln zermalmen können.

So heiratete Mister Lässige Eleganz Misses Modellierte Schönheit in einer Feier, die von Bill und Melinda Gates ausgerichtet wurde, und sie zeugten drei wunderbare Kinder: Mühelose Brillanz, Globales Mitgefühl und Künstlerische Begabung. Wie die meisten Kinder der Ober- und oberen Mittelschicht taten sich diese in eher unbekanntem Sportarten hervor. Als Angehörige der gebildeten Schicht in ferner Vergangenheit entdeckten, dass sie in Football, Baseball und Basketball nicht mehr punkten konnten, stahlen sie von den nordamerikanischen Indianern das Spiel Lacrosse, um wieder in irgendetwas tonangebend zu sein.

Die Kinder brillierten allesamt auf progressiven Privatschulen und verbrachten die Sommer als Praktikanten in deutschen Forschungseinrichtungen. In ihrem vorletzten Schuljahr teilten ihre Eltern ihnen dann feierlich mit, dass sie nun alt genug seien, um regelmäßig den *Economist* zu lesen. Sie besuchten Elite-Hochschulen mit hervorragenden Sportteams, wie etwa Duke oder Stanford, ehe sie Karrieren in Angriff nahmen, die ihren Eltern zur Ehre gereichten – beispielsweise indem sie Chefvolkswirt der Weltbank wurden, nachdem sie einige erfüllende Jahre beim Joffrey Ballet verbracht hatten.

Angehörige der *Composure Class* verbringen viel Zeit ihres Erwachsenenlebens damit, auf irgendwelchen Gesellschaften aufzutauchen und allein durch ihre Anwesenheit die anderen Gäste dazu zu bringen, sich schlagartig unterlegen zu fühlen. Diese Wirkung wird durch den Umstand, dass sie ehrlich, bescheiden und freundlich sind, nur noch verstärkt. Nichts bereitet ihnen mehr Freude, als Sie in ihr Wochenendhaus einzuladen: Sie treffen sich mit Ihnen an einem Freitagnachmittag auf irgendeinem privaten Flugplatz. Dabei tragen sie ihre Habseligkeiten in einer Einkaufstasche, denn wenn man sein eigenes Flugzeug hat, braucht man keine verschließbaren Gepäckstücke.

Am besten packen Sie ein paar Müsliriegel ein, wenn Sie an einem solchen Ausflug teilnehmen, denn es gehört zum Verhaltenskodex dieser neuen Adelsklasse, dass sie Sie das ganze Wochenende hindurch halb verhungern lassen. Eine Regel dieses Kodex lautet, viel Geld für langlebige Güter auszugeben, bei Verbrauchsgütern aber zu sparen. Sie nehmen Sie auf einen Rundflug in einer mehrere Millionen Dollar teuren Gulfstream 5 mit und servieren Ihnen ein kümmerliches Thunfisch-Sandwich mit altbackenem Brot vom Discounter. Ihr Wochenendhaus verfügt über neun Schlafzimmer, aber sie prahlen damit, dass die Möbel von Ikea seien, und am Samstag tischen sie Ihnen ein Mittagessen für Hungerkünstler auf – vier Salatblättchen und drei Gramm Thunfischsalat –, weil sie glauben, dass sich jeder so gesund ernähre wie sie.

In diesen Kreisen ist es in Mode gekommen, sich Hunde zuzulegen, die die Größe von Ponys haben und von ihren Besitzern nach Romanfiguren von Jane Austen benannt werden. Diese Riesentiere sind Kreuzungen aus Bernhardinern und Raubsauriern; sie legen ihre gigantische Schnauze sanft auf Tischplatten oder Verdecke von Range Rovern – je nachdem, was höher ist. Das Wochenende selbst besteht aus langen Phasen anstrengender körperlicher Betätigung, unter-

brochen von kurzen Erörterungen der weltwirtschaftlichen Lage und heiteren Anekdoten über ihre engsten Freunde: Rupert, Warren, Colin, Sergej, Bono und den Dalai Lama. Am Abend schlendern sie hinunter zu einer Ferienanlage, um dort ein Eis zu essen und ein bisschen umherzubbummeln. Auf dem Gehsteig bricht manchmal spontaner Applaus los, wenn sie ihre Makellosigkeit zur Schau stellen, während sie an ihrem Eis lecken. Andere Leute verbringen ihren Urlaub an diesen Orten, nur um ein bisschen in dieser Aura menschlicher Vollkommenheit baden zu können.

### Die Begegnung

In so einer Umgebung lernten sich an einem Sommertag ein Mann und eine Frau kennen. Diese jungen Menschen Ende 20 waren dazu bestimmt, die Eltern von Harold zu werden, einem der Protagonisten unserer Geschichte. Als Erstes sollten Sie über diese Eltern in spe wissen, dass sie beide gutherzig, aber ein wenig oberflächlich waren – obwohl ihr Sohn später intellektuell ambitioniert und tiefgründig werden sollte. Die Anziehungskraft der *Composure Class* hatte sie in jene Ferienanlage gelockt; sie hofften, dieser Schicht selbst eines Tages anzugehören. Mit anderen ehrgeizigen jungen Berufstätigen wohnten sie in Gruppenunterkünften, und ein gemeinsamer Freund hat ein Blind-Date-Mittagessen für die beiden eingefädelt.

Sie hießen Rob und Julia. Vor einer Filiale von Barnes & Noble warfen sie einen ersten flüchtigen Blick aufeinander. Rob und Julia lächelten sich strahlend an, als sie sich entgegengingen, und sofort setzte ein evolutionär tief verankerter Prozess ein. Jeder von ihnen sah etwas anderes. Rob nahm das meiste dessen, was er wissen wollte, über die Augen wahr. Seine männlichen Vorfahren im Pleistozän waren mit der verwirrenden Tatsache konfrontiert gewesen, dass geschlechts-



reife Frauen, anders als die Weibchen vieler anderer Tierarten, keine physischen Signale zur Schau stellen, wenn sie einen Eisprung haben. Die frühen Jäger mussten sich daher mit den deutlichsten indirekten Fruchtbarkeitsanzeichen begnügen.

Und dementsprechend konzentrierte Rob seine Aufmerksamkeit auf die physischen Merkmale, auf die fast alle heterosexuellen Männer bei einer Frau achten. David Buss erhob Daten von mehr als 10 000 Menschen in 37 verschiedenen Gesellschaften und fand heraus, dass die Maßstäbe für weibliche Schönheit weltweit annähernd gleich sind. Überall auf der Welt legen Männer großen Wert auf reine Haut, volle Lippen, langes üppiges Haar, symmetrische Gesichtszüge, kurze Abstände zwischen Mund und Kinn und zwischen Nase und Kinn sowie ein Taille-Hüfte-Verhältnis von etwa 0,7. Bei einer Untersuchung bildlicher Darstellungen aus mehreren Jahrtausenden kam heraus, dass die meisten der dargestellten Frauen eben dieses Verhältnis aufweisen. *Playboy*-Häschen haben oftmals genau diesen Wert, auch wenn sich ihre Figur insgesamt mit der Mode verändert.<sup>1</sup> Selbst das berüchtigt dünne Supermodel Twiggy hatte ein Taille-Hüfte-Verhältnis von exakt 0,73.<sup>2</sup>

Rob gefiel, was er sah. Er war fasziniert von der unbestimmt-verführerischen Ausstrahlung, die von Julia ausging – nichts steigert ja die Schönheit mehr als ein gesundes Selbstbewusstsein. Er mochte das Lächeln, das sich über ihrem Gesicht ausbreitete, und unbewusst registrierte er, dass sich das Ende ihrer Augenbrauen senkte. Der Ringmuskel der Augen, der diesen Teil der Braue kontrolliert, kann nicht willentlich gesteuert werden; wenn sich das Ende der Braue senkt, bedeutet das daher, dass es sich um ein echtes, kein vorgetäushtes Lächeln handelt.<sup>3</sup>

Unterschwellig wissend, dass attraktive Menschen im Allgemeinen ein deutlich höheres Einkommen haben, schätzte Rob ihren Attraktivitätsgrad ein.

Überdies gefiel ihm die Wölbung, die er sofort unter ihrer Bluse registrierte, und er folgte ihrer Linie mit einer Erregung, die ihn im Innersten aufwühlte. Irgendwo in seinem Hinterkopf war ihm klar, dass die weibliche Brust auch nur eine Funktionseinheit des Körpers ist, eine Masse aus Haut und Fett. Doch er war unfähig, so zu denken. In seinem Alltag registrierte er in einem fort ihre Präsenz. Schon die gezeichnete Kontur einer Brust auf einem Blatt Papier genügte, um seine Aufmerksamkeit zu fesseln. Die Verwendung des Wortes »Titte« ärgerte ihn unwillkürlich, weil es dieses würdlose Wort nicht verdiente, in Verbindung mit einer so heiligen Form benutzt zu werden. Er spürte, dass es, überwiegend von Frauen, dazu benutzt wurde, seine tiefverwurzelte Fixierung lächerlich zu machen.

Und natürlich besitzen Brüste die Form, die sie nun einmal haben, weil sie genau diese Reaktion auslösen sollen. Es gibt keinen anderen Grund, weshalb die Brüste von Frauen so viel größer sein sollten als die Brüste anderer Primatenweibchen. Die Weibchen von Menschenaffen sind flachbrüstig. Größere weibliche Brüste erzeugen nicht mehr Milch als kleinere. Sie bringen keine Vorteile bei der Aufzucht des Nachwuchses, sondern haben nur eine Signalfunktion und zünden im männlichen Gehirn primitive neuronale Feuerwerke. Von Frauen mit attraktiven Körpern und unattraktiven Gesichtern fühlen sich Männer durchweg stärker angezogen als von Frauen mit attraktiven Gesichtern und unattraktiven Körpern.<sup>4</sup> Die Natur strebt nicht nach Schönheit um der Schönheit willen, dennoch bringt sie Schönheit hervor.

Julias Reaktion, als sie ihrem späteren Ehemann begegnete, fiel wesentlich gedämpfter aus. Nicht, weil sie die unbestreitbare sexuelle Anziehungskraft des Mannes vor ihr unbeeindruckt gelassen hätte. Frauen auf der ganzen Welt fühlen sich von Männern mit größeren Pupillen sexuell stärker angezogen.<sup>5</sup> Außerdem bevorzugen sie Männer, die symmetrische

Gesichtszüge haben und geringfügig älter, größer und stärker sind als sie selbst. Gemessen an diesen und anderen Maßstäben bestand Harolds künftiger Vater den Test.

Julia war einfach aufgrund ihres Naturells und ihrer Erziehung zurückhaltend und fasste erst langsam Vertrauen. Wie 89 Prozent aller Menschen glaubte sie nicht an Liebe auf den ersten Blick. Außerdem war ihr das Aussehen schlicht nicht so wichtig wie ihrem künftigen Ehemann. Frauen sprechen im Allgemeinen auf visuelle Stimuli weniger stark an als Männer – eine Tatsache, die den Markt für Pornografie fast halbiert.

Während Männer im Pleistozän ihre Partnerinnen praktisch mit einem Blick anhand von deren Fruchtbarkeitssignalen auswählen konnten, sahen sich die Frauen mit einer sehr viel schwierigeren Herausforderung konfrontiert. Bei menschlichen Säuglingen dauert es Jahre, bis sie unabhängig werden, und in einer prähistorischen Umgebung konnte eine einzelne Frau nicht genügend Nahrung beschaffen, um den Kalorienbedarf einer Familie zu decken. Sie wählte einen Mann daher nicht nur nach seiner Eignung als Paarungspartner aus, sondern auch danach, wie zuverlässig er sich um sie und ihre gemeinsamen Nachkommen kümmern würde. Bis auf den heutigen Tag ist es so, dass eine Frau, wenn sie einen potenziellen Partner in Betracht zieht, einen anderen Zeitrahmen im Kopf hat als er.

Das ist auch der Grund dafür, warum Männer schneller mit Frauen ins Bett wollen als umgekehrt. Mehrere Forschungsgruppen haben eine einfache Studie dazu durchgeführt. Sie bezahlten eine attraktive Frau dafür, College-Studenten anzusprechen und sie zu fragen, ob sie mit ihr schlafen würden. 75 Prozent der Männer sagten – quer durch alle Studien – ja zu diesem Angebot. Dann baten sie einen attraktiven Mann, mit der gleichen Offerte an College-Studentinnen heranzutreten. Null Prozent sagen ja.<sup>6</sup>

Frauen haben gute Gründe, vorsichtig zu sein. Während die meisten Männer zeugungsfähig sind, ist die Standfestigkeit des haarigeren Geschlechts sehr unterschiedlich ausgeprägt. Männer sind weitaus anfälliger für Drogen- und Alkoholsucht. Sie begehen wesentlich mehr Morde als Frauen und sie lassen ihre Kinder mit einer viel höheren Wahrscheinlichkeit im Stich. Kurz gesagt: Unter Männern gibt es mehr Nieten als unter Frauen. So haben Frauen lernen müssen, dass es sich lohnt, beim Aussehen ein paar Abstriche zu machen und dafür etwas mehr auf Zuverlässigkeit und soziale Intelligenz zu setzen.

Während also Rob Julia in den Ausschnitt guckte, achtete diese auf Anzeichen von Vertrauenswürdigkeit. Das tat sie nicht bewusst; Tausende Jahre genetischer und kultureller Evolution hatten ihren Sensor für Zuverlässigkeit immer empfindlicher gemacht.

Marion Eals und Irwin Silverman von der University of York führten Studien durch, die darauf hindeuten, dass sich Frauen im Schnitt an 60 bis 70 Prozent mehr Details einer Szene und besser an die Standorte von Gegenständen in einem Raum erinnern können als Männer.<sup>7</sup> In den letzten Jahren hatte Julia ihre scharfe Beobachtungsgabe dazu genutzt, ganze Gruppen von Männern als potenzielle Partner auszusortieren. Dabei waren einige ihrer Auswahlkriterien durchaus eigenwillig. So wollte sie nichts von Männern wissen, die Burberry-Kleidung trugen, denn sie konnte sich nicht vorstellen, für den Rest ihres Lebens immer das gleiche blöde Muster auf Schals und Regenschirmen zu sehen. Ein Blick genügte, und sie wusste intuitiv, welche Männer Probleme mit der Rechtschreibung hatten, was jeden Funken Erotik in ihr zum Erlöschen brachte. Ihr Urteil über parfümierte Männer entsprach in etwa dem, was Churchill über die Deutschen sagte: man hat sie entweder an der Gurgel oder zu Füßen. Sie wollte nichts zu tun haben mit Männern, die Sportschmuck trugen,

denn ihr Freund sollte den US-Baseballstar Derek Jeter nicht mehr mögen als sie. Und obgleich Männer, die gut kochen konnten, in letzter Zeit ziemlich angesagt waren, wollte sie keine ernsthafte Beziehung zu jemandem, der Fleisch und Gemüse besser würfelte als sie oder der sie nach einem Streit mit einem ebenso schlichten wie delikaten Gruyère-Sandwich als improvisierte Wiedergutmachung in Verlegenheit brachte. Das war schlichtweg zu manipulativ.

Sie warf einen flüchtigen Blick auf Rob, als er sich ihr auf dem Gehsteig näherte. Janine Willis und Alexander Todorov von der Princeton University haben herausgefunden, dass Menschen binnen einer Zehntelsekunde Urteile über die Vertrauenswürdigkeit, Tüchtigkeit, Aggressivität und Liebenswürdigkeit einer Person fällen. Solche Einschätzungen auf den ersten Blick sagen erstaunlich genau vorher, wie sich die Betroffenen Monate später gegenseitig beurteilen; Menschen korrigieren ihre ersten Eindrücke nur selten, eher wächst ihre Überzeugung, dass sie damit richtig lagen.<sup>8</sup> In einer anderen Studie zeigte Todorov seinen Versuchspersonen für Sekundenbruchteile Bilder der Gesichter konkurrierender Politiker. Seine Probanden sagten mit einer Treffgenauigkeit von 70 Prozent voraus, welcher der beiden Kandidaten die Wahlen gewinnen würde.<sup>9</sup>

Julia fiel spontan auf, dass Rob zwar gut aussah, aber dass er nicht zu den Männern gehörte, die so attraktiv sind, dass sie nicht auch interessant sein müssten. Während Rob sie im Geiste auszog, befasste sie sich genauer mit seiner Kleidung. Er trug eine braune Cordhose, die der westlichen Zivilisation alle Ehre machte, und einen Pullover in Dunkelviolett, weshalb er insgesamt wie eine elegante Aubergine aussah. Er hatte zwar kräftige Wangen, aber keine Hamsterbacken, was darauf hindeutete, dass ihm das Alter wenig anhaben konnte und er eines Tages der bestaussehende Mann in einer Vollpflege-Seniorenresidenz sein würde.

Er war hoch gewachsen, und da laut einer Studie im heutigen Amerika jedes Zoll Körpergröße einem Jahresgehalt von 6000 Dollar entspricht, war das nicht ganz belanglos.<sup>10</sup> Er strahlte eine Art innere Ruhe aus, die einen zur Raselei würde treiben können, wenn man sich mit ihm streiten wollte. Für Julias rasch urteilendes Auge wirkte er wie einer jener vom Schicksal verwöhnten Menschen, in deren Psyche keine tiefen Narben oder offenen Wunden zu finden sind, wegen derer man besonders behutsam mit ihnen umgehen müsste.

Doch gerade als sich ihre positiven Einschätzungen immer mehr häuften, kippte ihre Stimmung. Sie wusste, dass in ihrem Innern ein hyperkritischer Besserwisser saß – einer ihrer weniger attraktiven Charakterzüge. Es war ihr schon öfter passiert, dass sie es zuerst sehr genossen hatte, mit einem normalen Typen zusammenzusein, dann aber plötzlich begonnen hatte, diesen Mann ganz genau unter die Lupe zu nehmen. Von dem Moment an dauerte es nicht lange, bis ihr Sarkasmus einsetzte und von dem Typen, metaphorisch gesprochen, nur noch eine riesige Blutlache übrig blieb.

Julias innerem Besserwisser fiel auf, dass Rob zu der Sorte Mann gehörte, der es egal ist, ob ihre Schuhe poliert sind oder nicht. Seine Fingernägel waren unterschiedlich lang. Außerdem war er Junggeselle. Julia misstraute unverheirateten Männern, weil es ihnen ihres Erachtens an Ernsthaftigkeit mangelte. Da sie sich niemals mit einem verheirateten Mann verabredet hätte, schränkte dies das Potenzial an Männern, in die sie sich vorbehaltlos verlieben konnte, nicht unwesentlich ein.

John Tierney von der *New York Times* hat behauptet, viele Singles litten an einer »Fehlersuchautomatik«, einem inneren Mechanismus, der bei einem potenziellen Partner sofort Unzulänglichkeiten aufspürt. Ein Mann kann gut aussehen

und geistreich sein, so Tierney, aber er wird aussortiert, weil er schmutzige Ärmel hat. Eine Frau mag Partnerin einer großen Anwaltskanzlei sein, aber sie fällt beim Beziehungstest durch, weil sie »Goethe« nicht richtig ausspricht.<sup>11</sup>

Julia hatte allen Grund, dem »Männer-sind-Schweine«-Stereotyp, wie es Wissenschaftler nennen, zunächst einmal zu vertrauen. Frauen gehen an zwischenmenschliche Begegnungen mit unbewussten Erwartungshaltungen heran, wie etwa der Annahme, dass Männer vor allem an gelegentlichem Sex und an mehr nicht interessiert sind. Sie gleichen darin überempfindlichen Rauchmeldern, die falschen Alarm bereitwillig in Kauf nehmen, weil es besser ist, zu vorsichtig zu sein, als allzu vertrauensselig. Männer wiederum sind in hohem Maße anfällig für die umgekehrte Fehleinschätzung: Sie sehen sexuelles Interesse selbst dort, wo keines vorhanden ist.<sup>12</sup>

In nur wenigen Augenblicken durchlief Julia mehrere Zyklen von Hoffnung und Misstrauen. Leider gewannen ihre negativen Urteile die Oberhand. Ihr innerer Besserwisser ging mit ihr durch. Doch dann kam Rob zum Glück auf sie zu und begrüßte sie.

## Das Essen

Wie das Schicksal es wollte, waren Rob und Julia füreinander bestimmt. Auch wenn es immer heißt, Gegensätze zögen sich an, gilt für Liebesbeziehungen in der Regel doch das Sprichwort »Gleich und gleich gesellt sich gern«. Helen Fisher schrieb in einem Aufsatz des Sammelbandes *The New Psychology of Love*: »Die meisten Männer und Frauen verlieben sich in Personen mit dem gleichen ethnischen, sozialen, religiösen, schulischen und wirtschaftlichen Hintergrund, in Menschen mit ähnlicher körperlicher Attraktivität, vergleichbarer Intelligenz, ähnlichen Einstellungen, Erwartun-

gen, Werten und Interessen sowie ähnlichen sozialen und kommunikativen Fähigkeiten.«<sup>13</sup> Es gibt sogar Hinweise darauf, dass Menschen sich Partner mit ähnlich breiten Nasen und ähnlichem Augenabstand aussuchen.<sup>14</sup>

Dieses Muster hat unter anderem zur Folge, dass Menschen unbewusst Partner wählen, die zumindest eine Zeitlang in ihrer Nähe gewohnt haben. Bei einer Studie in den 1950er Jahren kam heraus, dass 54 Prozent der Paare, die in Columbus im Bundesstaat Ohio ein Aufgebot bestellten, maximal sechzehn Häuserblocks voneinander entfernt wohnten, als sie zusammenkamen, 37 Prozent sogar nur fünf Blocks. Im College bandeln Studenten viel häufiger mit Kommilitonen an, die im Wohnheim ein Zimmer auf demselben Flur oder im selben Trakt haben.<sup>15</sup> Vertrautheit erzeugt Vertrauen.

Rob und Julia fanden schnell heraus, dass sie viele Gemeinsamkeiten hatten. In ihren Zimmern hing das gleiche Poster von Edward Hopper. Sie hatten zur selben Zeit am selben Ort Skiferien gemacht und stimmten in ihren politischen Ansichten weitgehend überein. Sie entdeckten, dass sie beide *Ein Herz und eine Krone* mochten und die Charaktere im Film *Der Frühstücksklub* ganz ähnlich beurteilten. Beide hielten es fälschlicherweise für ein Anzeichen von Kultiviertheit, lang und breit über Eames-Sessel und die Malerei von Mondrian parlieren zu können.

Außerdem taten beide so, als wären sie in so prosaischen Dingen wie Hamburger und Eistee die größten Kenner. Beide bauschten ihre Beliebtheit auf, als sie in Erinnerungen an ihre Highschool-Zeit schwelgten. Sie hatten dieselben Bars besucht und auf den gleichen Tourneen die gleichen Rockbands gesehen. Es war, als würde man eine Reihe von Puzzleteilen hinlegen, die erstaunlicherweise zusammenpassten. Im Allgemeinen überschätzen Menschen das Ausmaß, in dem sich ihr Leben von dem anderer unterscheidet, sodass ihnen Gemeinsamkeiten wie Wunder vorkommen. Die Überein-



stimmungen verliehen ihrer Beziehung eine Aura von Schicksalserfüllung.

Ohne sich dessen bewusst zu sein, taxierten sie auch ihre intellektuelle Vereinbarkeit. Wie Geoffrey Miller in *Die sexuelle Evolution* schreibt, neigen Menschen dazu, Ehepartner von ähnlicher Intelligenz auszuwählen, und Intelligenz lässt sich am leichtesten anhand des Wortschatzes einer Person beurteilen.<sup>16</sup> Menschen mit einem IQ von 80 kennen Wörter wie »Stoff«, »riesig« und »verbergen«, nicht dagegen Wörter wie »Satz«, »konsumieren« und »Handel«. Menschen mit einem IQ von 90 kennen die letzten drei Wörter, wissen aber vermutlich nicht, was »bezeichnen«, »nach-sinnen« oder »widerstrebend« bedeutet. Menschen, die sich kennenlernen, prüfen daher unbewusst, ob sie den gleichen Wortschatz verwenden, und sie stellen sich auf das Niveau ihres Gegenübers ein.

Der Kellner kam an ihren Tisch, und sie bestellten Getränke und Speisen. Es ist eine elementare Tatsache des Lebens, dass wir zwar frei wählen können, was wir bestellen, aber nicht, was uns schmeckt; Präferenzen entwickeln sich unterhalb der Bewusstseinsschwelle. So kam es, dass Rob Cabernet Sauvignon, aber keinen Merlot mochte. Leider bestellte Julia ein Glas von Ersterem, sodass Rob sich gezwungen sah, ein Glas von Letzterem zu nehmen, um sich scheinbar von ihr zu unterscheiden. Die Speisen schmeckten zwar grauenvoll, aber das Essen als solches war ganz wunderbar. Rob war selbst noch nicht in diesem Restaurant gewesen, sondern hatte der Empfehlung ihres gemeinsamen Freundes vertraut, der höchste Stücke auf sein eigenes Urteil hielt. Es erwies sich als eines jener Restaurants, deren Salate man mit der Gabel nicht zu fassen bekommt. Julia, die so etwas schon vorausgeahnt hatte, hatte eine Vorspeise gewählt, die sich leicht mit der Gabel essen ließ, und ein Hauptgericht, für das man auch kein Besteck-Virtuose sein musste. Rob hingegen

hatte sich für einen Salat entschieden, weil er sich auf der Karte vielversprechend angehört hatte. Er bestand dann aber aus gespreizten grünen Tentakeln, die man nicht in den Mund schieben konnte, ohne auf beiden Wangen acht Zentimeter lange Salatsoße-Schlieren zu hinterlassen. Getreu einer Art Retro-Nostalgie der in den 1990er Jahren populär gewesenen »Turm-Küche« bestand sein Hauptgericht aus einem dreistöckigen Steak-Kartoffel-Zwiebel-Gebilde, das an den Berg Devils Tower in Steven Spielbergs *Unheimliche Begegnungen der dritten Art* erinnerte. Bei jedem Stück, das er von diesem Monstrum abschnitt, hatte er unwillkürlich das Gefühl, er würde mit bloßen Zähnen aus dem Mount Rushmore – dem Berg, in den die Porträtköpfe amerikanischer Präsidenten gemeißelt sind – eine Gesteinsschicht herausaspeln.

Aber all das spielte keine Rolle, denn zwischen Rob und Julia funkte es. Beim Hauptgang erzählte sie ihm aus ihrem Leben: von ihrer Kindheit und Jugend, ihrem Studium der Kommunikationswissenschaft, ihrer Arbeit als Publizistin, dem damit verbundenen Frust und schließlich von ihrem Traum von einer PR-Firma für virales Marketing, die sie eines Tages gründen wollte.

Julia neigte sich zu Rob hin, als sie ihm ihre innere Berufung erläuterte. Sie nippte nur kurz an ihrem Glas Wasser und kaute unglaublich schnell, damit sie ohne Unterbrechung erzählen konnte. Ihre Energie war ansteckend. »Das wird der Wahnsinn!«, schwärmte sie. »Das könnte alles ändern!«

90 Prozent der emotionalen Kommunikation sind non-verbal.<sup>17</sup> Gesten sind eine unbewusste Sprache, die wir nicht nur dazu benutzen, um unsere Gefühle auszudrücken, sondern auch, um sie überhaupt erst zu erzeugen; die Ausführung einer Geste trägt dazu bei, einen bestimmten mentalen Zustand hervorzurufen. Rob und Julia leckten sich die Lippen, neigten sich auf ihren Stühlen vor, warfen sich verstohlene Blicke zu und benutzten auch all die anderen

Tricks jener unbewussten Choreografie, die Menschen beim Flirten anwenden. Unabsichtlich legte Julia den Kopf leicht auf die Seite und exponierte damit ihren Hals – ein Signal, das bei Frauen Erregung anzeigt. Hätte sie ihr vermeintlich stahlhartes Ich in diesem Moment im Spiegel gesehen, sie wäre entsetzt gewesen: Sie war zu einem Marilyn-Monroe-Verschnitt mutiert, der sich lässig das Haar schüttelte, sich mit den Händen durchs Haar fuhr und die Brust rausstreckte, um sie möglichst sichtbar zu machen.

Julia war noch gar nicht aufgefallen, wie sehr sie es genoss, sich mit Rob zu unterhalten. Die Kellnerin aber hatte die fiebrige Wärme auf ihren Gesichtern längst bemerkt und freute sich, denn Männer sind bei ersten Dates die großzügigsten Trinkgeldgeber. Erst Tage danach ging Julia auf, welch bleibende Bedeutung dieses Treffen hatte. Jahrzehnte später erinnerte sie sich noch an die kleinsten Details ihres gemeinsamen Mittagessens – und nicht nur daran, dass ihr zukünftiger Ehemann den Brotkorb leer aß.

Während all dem plätscherte das Gespräch leicht dahin.

Wörter sind der Treibstoff des Balzverhaltens. Andere Gattungen erobern ihre Paarungspartner durch eine Reihe von Balztänzen mit sich steigernder Ausdruckskraft, Menschen benutzen Wörter für den gleichen Zweck. Geoffrey Miller hat festgestellt, dass die meisten Erwachsenen einen Wortschatz von etwa 60 000 Wörtern haben. Um diese Menge zu erreichen, müssen Kinder zwischen 18 Monaten und 18 Jahren zehn bis 20 Wörter pro Tag lernen. Dennoch bestehen 60 Prozent aller Gespräche nur aus den meistverwendeten einhundert Wörtern. Und 98 Prozent aller Gespräche setzen sich aus den 4000 am häufigsten benutzten Wörtern zusammen. Weshalb machen wir Menschen uns die Mühe, die zusätzlichen 56 000 zu lernen?

Miller glaubt, dass Menschen sich diese Wörter vornehmlich deshalb aneignen, um potenzielle Partner effektiver zu

beeindrucken und aussortieren zu können. Er hat berechnet, dass ein Paar, wenn es sich zwei Stunden täglich unterhält, dabei im Schnitt drei Wörter pro Sekunde äußert und drei Monate lang miteinander Sex hat, bevor ein Kind gezeugt wird (was in der prähistorischen Savanne die Regel gewesen sein dürfte), vor der Zeugung etwa eine Million Wörter ausgetauscht hat.<sup>18</sup> Das ist nicht wenig – ganz zu schweigen von der damit verbundenen Vielzahl von Gelegenheiten, sich gegenseitig zu kränken, zu langweilen oder zu ärgern. Es gibt also mehr als genug Anlässe, um sich zu streiten, sich wieder zu versöhnen, sich auf den Zahn zu fühlen und sich zu ändern. Wenn ein Paar nach all diesem Gequatsche noch immer zusammen ist, besteht eine hinlängliche Wahrscheinlichkeit, dass es lange genug zusammenbleiben wird, um ein Kind aufzuziehen.

Harolds Eltern befanden sich gerade mal in den ersten paar Tausend von, auf ihre Lebenszeit gesehen, Millionen und Abermillionen Wörtern, doch alles lief bestens. Kulturellen Stereotypen zufolge sollen Frauen das romantischere Geschlecht sein. Tatsächlich aber verlieben sich Männer schneller, und ein höherer Prozentsatz von ihnen glaubt daran, dass wahre Liebe ewig währt.<sup>19</sup> Ein Großteil der Unterhaltungen an diesem ersten Abend und über die nächsten Monate hinweg zielte daher darauf ab, Julias Vertrauen zu gewinnen.

Robs Freunde hätten ihn nicht wiedererkannt, wenn sie ihn in diesem Moment gesehen hätten. Er sprach sehr aufrichtig über seine vergangenen Beziehungen. Seine körperlichen Vorzüge schien er vergessen zu haben – er, der in anderen Situationen durchaus schon dabei ertappt worden war, wie er seine eigenen Unterarme minutenlang bewundernd anstarrte. Auch alle Spuren von Zynismus waren verschwunden. Während Männer normalerweise zwei Drittel ihrer Gesprächszeit damit verbringen, über sich selbst zu

reden, setzte er sich in diesem Gespräch ernsthaft mit Julias Problemen auseinander.<sup>20</sup> David Buss' Untersuchungen deuten darauf hin, dass die wichtigste Eigenschaft, die sich sowohl Männer als auch Frauen bei einem Sexualpartner wünschen, Liebenswürdigkeit ist.<sup>21</sup> Das Umwerben besteht vor allem aus Sympathiebekundungen, mit denen sich Partner gegenseitig zu beweisen versuchen, wie hilfsbereit und Anteil nehmend sie sein können – wie jeder, der ein frisch verliebtes Paar im Umgang mit Kindern oder Hunden gesehen hat, bestätigen kann.

Selbstverständlich spielen auch noch andere, weniger edle Kalküle eine Rolle, wenn sich Menschen einen Partner wählen. Wie erfahrene Aktienhändler reagieren sie – zwar unbewusst, doch nicht minder vorhersagbar – auf ihre Bewertungen am Heiratsmarkt. Instinktiv streben sie danach, das Optimum aus ihrem Marktwert herauszuholen.

Je reicher ein Mann ist, desto jünger die Frau, mit der er schläft. Je schöner eine Frau ist, umso reicher ist ihr Mann. Die Attraktivität einer Frau erlaubt zuverlässige Rückschlüsse auf das Jahreseinkommen ihres Mannes.<sup>22</sup>

Männer, die in einer Statuskategorie schlecht abschneiden, können das durch hohe Werte in einer anderen Kategorie wettmachen. Mehrere Studien über Online-Dating haben gezeigt, dass kleine Männer auf dem Dating-Markt genauso erfolgreich sein können, wenn sie mehr verdienen als größere Männer. Guenter Hitsch, Ali Hortascu und Dan Ariely errechneten, dass ein Mann, der 1,65 Meter groß ist, genauso gute Chancen hat wie ein Mann, der 1,80 Meter groß ist, wenn er 175 000 Dollar mehr pro Jahr verdient. Ein Afroamerikaner hat bei weißen Frauen die gleichen Chancen, wenn er 154 000 Dollar mehr verdient als ein weißer Mann mit ähnlichen Merkmalen. (Frauen suchen sich viel seltener Partner mit einer anderen ethnischen Zugehörigkeit als Männer.)<sup>23</sup>

Auch Rob und Julia führten unbewusst solche Berechnungen durch, sie wogen Einkommen und Aussehen gegeneinander ab und berechneten die Sozialkapital-Salden. Alle Anzeichen aber sprachen dafür, dass sie ein passendes Gegenstück gefunden hatten.

### Der Spaziergang

Ein wesentlicher Zweck der menschlichen Kultur liegt darin, unsere natürlichen Begierden zu zügeln. Die innere Anspannung in der Phase des Umwerbens entsteht durch die Notwendigkeit, einen Gang zurückzuschalten, während die Instinkte vorwärtsdrängen. Sowohl Rob als auch Julia waren in diesem Moment innerlich sehr aufgewühlt, beide hatten große Angst, zu ungestüm vorzupreschen. Menschen, die sich darauf verstehen, das begehrte Gegenüber erfolgreich zu umwerben, besitzen die Fähigkeit, Melodie und Rhythmus einer Beziehung zu erfassen. Durch einen wechselseitigen Prozess der »Lektüre« von Bewusstseinsinhalten und durch eine aktive Impulskontrolle wird sich ihre Beziehung womöglich synchronisieren, und durch diesen Prozess werden sie die impliziten Regeln aufstellen, die ihr Verhalten zueinander dauerhaft steuern werden.

»Das größte Glück, das die Liebe zu geben vermag, liegt im ersten Händedruck der geliebten Frau«, schrieb der französische Schriftsteller Stendhal einmal.<sup>24</sup> Zu diesem Zeitpunkt begannen Harolds Eltern ein verbales Wechselspiel, das eher gegenseitigem Fellputzen ähnelte als einem richtigen Gespräch. Als sie vom Tisch aufstanden, wollte Rob seine Hand auf Julias Rücken legen, um sie zur Tür zu geleiten, befürchtete aber, sie würde vielleicht Anstoß nehmen an der Intimität, die in dieser Geste lag. Insgeheim ärgerte sich Julia darüber, dass sie ihre Umhängetasche mitgenommen hatte, die ungefähr so groß war wie ein Minivan und genügend

Platz bot, um Bücher, Handys, Papiere und vielleicht sogar ein Moped darin zu verstauen. Am Morgen hatte sie noch gedacht, es würde zu erwartungsvoll, zu sehr nach gezieltem Rendezvous-Styling aussehen, wenn sie nur ein kleines Täschchen dabei hätte. Jetzt aber wurde ihr klar, dass sie bei einem der wichtigsten Essen ihres Lebens einen Taschen-Fauxpas begangen hatte!

Als sie durch die Tür gingen, berührte Rob endlich ihren Arm, woraufhin sie ihn vertrauensselig anlächelte. Sie schlenderten an edlen Schreibwarenhandlungen entlang, ohne zu bemerken, dass sie bereits in die typische Gangart zweier Verliebter verfallen waren: die Körper dicht nebeneinander, mit freudestrahlenden, weit geöffneten Augen in die Welt blickend. Julia fühlte sich ausgesprochen wohl mit Rob. Während des Essens hatte er sie aufmerksam angeschaut, nicht mit dem leicht irren, obsessiven Blick, mit dem James Stewart Kim Novak in *Vertigo* angestarrt hatte, sondern ruhig und Vertrauen einflößend.

Rob seinerseits zitterte regelrecht, als er Julia zu ihrem Auto begleitete. Sein Herz pochte, und er atmete schnell. Er hatte das Gefühl, beim Essen außergewöhnlich witzig gewesen zu sein, ermuntert durch ihre blitzenden Augen. Nun war ihm plötzlich etwas unheimlich zumute. Er fasste sich ein Herz und fragte sie direkt, ob sie sich morgen wiedersehen würden. Natürlich sagte sie ja. Ihr jetzt nur die Hand zu geben, fühlte sich unpassend an, ein Kuss wiederum wäre zu viel gewesen. Also drückte er ihren Arm und streifte mit seiner Wange sanft über ihre.

Als sich Julia und Rob halb umarmten, nahmen sie unbewusst die Pheromone des jeweils anderen auf. Ihr Cortisolspiegel sank. In solchen Situationen ist der Geruchssinn erstaunlich leistungsfähig. Menschen, die ihren Geruchssinn verlieren, sind emotional viel stärker beeinträchtigt als Menschen, die ihr Sehvermögen einbüßen.<sup>25</sup> Das hängt

damit zusammen, dass der Geruch uns sehr zuverlässig Aufschluss über den Gefühlszustand eines anderen Menschen gibt. In einem Experiment, das im Monell Center durchgeführt wurde, baten die Forscher Männer und Frauen, sich Gazetupfer unter die Achseln zu kleben, und sich dann entweder einen Horrorfilm oder eine Komödie anzusehen. Die – vermutlich gut bezahlten – Versuchspersonen sollten anschließend an den Tupfern riechen. Mit einer statistisch signifikanten Trefferquote konnten sie sagen, welche Tupfer nach Lachen und welche nach Angst rochen. Frauen waren bei diesem Test viel besser als Männer.<sup>26</sup>

Zu einem späteren Zeitpunkt ihrer Beziehung sollten Rob und Julia den Speichel des anderen schmecken und daraus genetische Informationen ziehen. Laut einer berühmten Studie von Claus Wedekind von der Universität de Lausanne fühlen sich Frauen von solchen Männern sexuell angezogen, deren für das sogenannte humane leukozytenassoziierte Antigen-System (HLA) kodierende Gene die größten Unterschiede zu ihren eigenen HLA-Genen aufweisen.<sup>27</sup> Komplementäre HLA-Codes sollen den Nachkommen stärkere Immunsysteme verschaffen.

Unterstützt durch die Chemie und mitgerissen von ihren Gefühlen spürten sowohl Rob als auch Julia, dass dies eine der wichtigsten Unterhaltungen ihres Leben gewesen war. Tatsächlich sollte sich zeigen, dass es die bedeutendsten zwei Stunden überhaupt gewesen sein würden, denn es gibt keine Entscheidung, die größeren Einfluss auf das lebenslange Wohlbefinden hat, als die, wen man heiraten will. Im Verlauf dieses frühen Nachmittags hatten sie begonnen, ihre Entscheidung zu treffen.

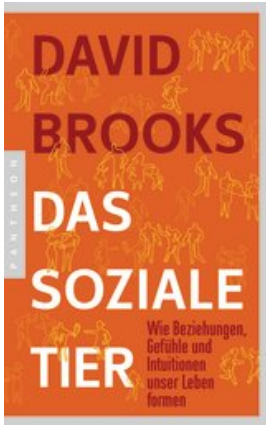
Das Essen war zwar ganz wunderbar gewesen, nichtsdestotrotz hatten sie währenddessen aber auch eine harte intellektuelle Prüfung abgelegt, die den Studierfähigkeitstest wie ein Kinderspiel erscheinen ließ. Jeder von ihnen hatte die



letzten 120 Minuten damit verbracht, knifflige soziale Aufgaben zu erfüllen. Dabei legten sie Intelligenz, Gefälligkeit, Empathie, Takt und gutes Timing an den Tag. Sie hielten sich an ein soziales Drehbuch, wie es für die ersten Verabredungen in ihrer Kultur vorgeschrieben ist. Sie hatten tausend scharfsinnige Urteile gefällt und auch die winzigsten emotionalen Reaktionen des anderen höchst feinfühlig registriert. Ein Grinsen, einen Blick, einen gemeinsamen Scherz, eine bedeutungsvolle Pause – all diese stillen Gesten hatten sie dechiffriert. Sie hatten das Verhalten ihres Gegenübers durch einer Reihe von Rastern und Filtern laufen lassen und ihr eigenes ebenso wie das fremde Auftreten einer beständigen Bewertung unterzogen. Und fast minütlich hatten sie den anderen ein wenig mehr ins Herz geschlossen.

Rob und Julia konnten diese mentalen Herausforderungen nur deshalb so scheinbar einfach bewältigen, weil die gesamte Geschichte des Lebens auf der Erde sie auf genau diesen Moment vorbereitet hatte. So mussten sie auch keinen Kurs in sozialer Bindungstheorie belegen, bevor sie ihre Entscheidungen treffen konnten, wie man etwa einen Kurs in Algebra braucht, um Variablen berechnen zu können. Die mentale Arbeit wurde größtenteils unbewusst erledigt. Alles ging scheinbar mühelos, mit instinktiver Sicherheit über die Bühne.

Zu diesem Zeitpunkt konnten sie ihre Schlussfolgerungen noch nicht in Worte fassen, weil sich ihre vielfältigen Empfindungen nicht auf eine klare, eindeutige Botschaft bringen ließen. Die Entscheidung, sich zu verlieben, überkam sie gewissermaßen unverhofft. Sie hatten nicht das Gefühl, bewusst eine Wahl getroffen zu haben, sondern fühlten sich eher so, als habe das Schicksal für sie entschieden. Das gegenseitige Begehren war jedenfalls geweckt. Dennoch brauchten sie noch eine Zeit, um zu realisieren, dass sie bereits starke Bindungen zueinander aufgebaut hatten. »Das Herz hat Gründe,



David Brooks

**Das soziale Tier**

Wie Beziehungen, Gefühle und Intuitionen unser Leben formen

Paperback, Klappenbroschur, 624 Seiten, 12,5 x 20,0 cm  
ISBN: 978-3-570-55238-4

Pantheon

Erscheinungstermin: Mai 2014

Obwohl Harold und Erica unterschiedlich gute Startbedingungen hatten und auf ihrem Lebensweg auch mit Rückschlägen, Niederlagen und Krisen zurechtkommen müssen, scheinen sie letztlich den Schlüssel zu Glück und Zufriedenheit gefunden zu haben. Doch Harold und Erica sind keine realen Menschen – vielmehr zeigt David Brooks an diesen fiktiven Charakteren meisterhaft, was wir heute über die menschliche Natur wissen. Basierend auf den Erkenntnissen der Biologie, Psychologie, Neurowissenschaften und Verhaltensforschung erklärt Brooks, wie stark unser Lebensweg von Gefühlen, Intuitionen, Beziehungen geprägt ist – warum wir also nicht etwa rationale Individuen sind, sondern soziale Tiere.

 [Der Titel im Katalog](#)