CLICK. Der magische Moment in persönlichen Begegnungen

von
Ori Brafman, Rom Brafman, Andreas Nohl

Deutsche Erstausgabe

[CLICK. Der magische Moment in persönlichen Begegnungen – Brafman / Brafman / Nohl](#)

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

[Psychologie: Sachbuch, Ratgeber](#) – [Psychologie: Sachbuch, Ratgeber](#)

BELTZ Weinheim 2011

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 407 85918 1

Ori Brafman & Rom Brafman

CLICK

Der
magische
Moment
in
persönlichen
Begegnungen

BELTZ

Leseprobe aus: Brafman, CLICK. Der magische Moment in persönlichen Begegnungen, ISBN 978-3-407-85918-1
© 2011 Beltz Verlag, Weinheim und Basel

<http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-407-85918-1>

MAGIE

Der kalifornische Abendwind begann kühler zu werden. Paul, der mit einer Frau an einem Tisch nah am Hotelpool saß, war drauf und dran, etwas zu tun, das selbst für sein Empfinden ziemlich gewagt schien.

Die beiden hatten sich erst vor zwei Tagen kennengelernt, doch jeder äußere Beobachter hätte angenommen, dass sie sich schon seit Jahren kannten. Ihr Gespräch floss zwanglos dahin. Sie sprachen über alles Mögliche, von Weltreisen über die Friedensbewegung in den 70er-Jahren bis zur sokratischen Philosophie.

Nadja mit ihren südländischen Zügen und dem pechschwarzen Haar und Paul mit seinem typisch amerikanischen Aussehen schienen gut zusammenzupassen und aufeinander eingespielt zu sein. Im einen Moment lachten sie über Kindheitsspäße, im nächsten beendete einer den Satz des anderen. Wenn es so etwas wie Synergie zwischen zwei Menschen gibt, war sie hier mit Händen zu greifen.

Nie hätte man gedacht, dass die beiden nur aus geschäftli-

chen Gründen zusammensaßen. Paul leitete ein 15 Millionen Dollar schweres Projekt, bei dem es um die Sanierung eines ehemaligen Atomwaffenstützpunkts ging. Zu diesem Zweck hatte Paul Experten aus der ganzen Welt versammelt. Das Team hatte ein Bürogebäude in Pasadena bezogen, und die Arbeit war so intensiv, dass die Büros sieben Tage die Woche rund um die Uhr geöffnet blieben. Pauls Aufgabe war es, dafür zu sorgen, dass die zahllosen Aktivitäten reibungslos ineinandergriffen. Dieser Grad der Arbeitsintensität war für ihn allerdings nichts Neues. Als ehemaliger Offizier einer Spezialeinheit der US-Armee war er daran gewöhnt, sekundenschnell Entscheidungen zu treffen, und er hatte die Art von gewinnender Persönlichkeit, die Menschen automatisch motiviert – er war eine geborene Führungskraft. Im Gespräch konzentrierte er sich auf jedes Wort seines Gegenübers und machte deutlich, dass er sehr genau zuhörte und vollkommen präsent war.

Jeden Morgen um exakt 8 Uhr 15 versammelte Paul die leitenden Mitarbeiter des Teams, um mit ihnen die Strategie des Tages zu besprechen. Wenige Tage zuvor aber war die Besprechung anders verlaufen als sonst. Gleich zu Beginn war Paul das neue Teammitglied Nadja aufgefallen. »Ich fragte mich sofort, *wer ist das?*« Er fühlte sich unmittelbar von ihr angezogen. Doch Nadjas Reaktion auf Paul schien eine ganz andere zu sein. Es war ihr erster Arbeitstag. Sie hatte ihre Ferienreise nach Paris abrupt abbrechen müssen, um nach Pasadena zu fliegen und dort den Posten der Betriebsleiterin in dem Projekt zu übernehmen. Als ob das ihre Laune nicht schon genug vergällt hätte, gab Paul bei

der Besprechung auch noch einen Kommentar von sich – aus heiterem Himmel, wie es schien –, der sie noch mehr verärgerte.

»Ich sagte in etwa«, erinnert sich Paul, »dass sich im Bereich menschlicher Beziehungen seit den Zeiten von Platon, Aristoteles und Sokrates nicht sehr viel geändert hat. Warum ich das eigentlich gesagt habe, weiß ich gar nicht mehr.«

Gegen Ende der Besprechung sah Paul, der vor der Gruppe stand, aus dem Augenwinkel, wie ein gefalteter Notizzettel von Hand zu Hand ging. Noch während er sprach, erreichte der Zettel ihn. Er faltete ihn auseinander und las die erste Zeile: »Ich bin da vollkommen anderer Ansicht als Sie.« Die handgeschriebene Mitteilung füllte die ganze Seite. Aber es stand keine Unterschrift darunter. Paul sah auf und schaute, ob sich der Autor der Mitteilung durch ein Nicken zu erkennen gab. Aber er schaute nur in ausdruckslose Gesichter. Erst als die Mitarbeiter nach der Besprechung den Raum verließen, kam Nadja zu Paul.

Sie erinnert sich: »Wir hatten uns ja noch nie gesehen, und dennoch schrieb ich ihm: ›Ich bin vollkommen anderer Ansicht als Sie. Was ist mit dem Verhältnis von Sklavenhalter und Sklave und den Beziehungen zwischen Mann und Frau? Es hat seither so viel gesellschaftlichen Fortschritt gegeben. Wie können Sie da so etwas sagen? Das würde ich gerne mit Ihnen diskutieren.«

Paul verteidigte sich nicht, sondern war fasziniert. »Können wir dieses Gespräch nicht irgendwo fortsetzen?«, ge-stand er ihr.

»Jederzeit«, erwiderte sie.

Zwölf Stunden später saßen sie am Swimmingpool.

Sie hatten vereinbart, nicht nur das strittige Thema zu klären, sondern auch über einige wichtige Dinge bezüglich ihrer Arbeit zu sprechen. Doch die Arbeit spielte jetzt keine Rolle mehr. Am Ende des Abends war ihr Gespräch von ungeheurer Intensität erfüllt.

»Ich glaube, wir geraten gerade in etwas hinein, was für uns schwierig werden könnte?«, fragte Paul Nadja, weil er merkte, wie sie sich immer weiter von ihrer Arbeit entfernten.

»Ja«, antwortete sie einfach. Sie hatte von Anfang an gespürt, dass zwischen ihnen etwas Besonderes war. »Im Moment, als er den Satz über Platon und Aristoteles sagte«, erzählt sie uns, »wusste ich es. Wir mochten so ziemlich die gleichen Dinge im Leben und fanden die gleichen Dinge langweilig. Wer ist denn so verrückt, mitten in einer Strategiebesprechung Platon und Aristoteles aufs Tapet zu bringen? Ich meine, was wissen denn die Leute dort über Platon und die alten Griechen oder was interessiert sie das? Er hatte den Mut, einfach anders zu sein als die anderen.«

Da sie so wenig von der Arbeit geschafft hatten, die sie sich eigentlich vorgenommen hatten, entschied das Paar, am nächsten Abend wieder zusammenzukommen. Und da passierte es. Paul sah Nadja an und fragte: »Was würden Sie antworten, wenn ich Ihnen sage, dass ich Sie liebe und heiraten möchte?«

Nadja gab zurück: »Ist das hypothetisch gemeint oder ein Antrag?«

Paul sagte nur: »Warten wir mal bis morgen.«

Drücken wir hier auf die Pausetaste. Erstens: Es lohnt sich, darauf hinzuweisen, dass Paul und Nadja keine Teenager waren, die von einem Überschuss an Hormonen getrieben wurden. Sie waren gestandene Profis in leitender Position. Und wie die meisten Menschen, wenn sie jemanden kennenlernen, beschnupperten sie sich zunächst gegenseitig. *Wo kommen Sie her? Was machen Sie beruflich?*

Manchmal aber ist schon die erste Begegnung mit einem unbekanntem Menschen außerordentlich intensiv und emotional. Vielleicht hat man die gleiche Art von Humor oder bewundert den Charakter oder die Leidenschaft des anderen. Oder man spürt unmittelbar, dass man sich vor dem anderen nicht verstellen muss, sondern einfach man selbst sein kann. Die Dinge fühlen sich richtig und gut an, man versteht sich auf Anhieb. Sofort ist da ein Gefühl der Vertrautheit. Das Gespräch funktioniert wie von selbst, ohne peinliche Pausen oder Befangenheit. Mit einem Wort: Es macht »Click«. Der Funke ist übergesprungen!

Dieses Buch handelt von den geheimnisvollen Augenblicken im Leben, wenn »der Funke überspringt«, wenn es, wie wir auch sagen, »clickt«. Es geht dabei um diese Momente, in denen wir rückhaltlos präsent sind und eine bestimmte natürliche Chemie und Verbundenheit mit einer Person, einem Ort oder einer Beschäftigung spüren.

Am einfachsten lässt sich dieser Moment als eine spontane, tiefe und bedeutungsvolle Beziehung zu einer anderen Person oder zu der Welt um uns herum beschreiben. Gewöhnlich brauchen wir Wochen oder Monate, bevor wir uns bei einer neuen Person wirklich wohlfühlen. Wir müssen ihr Vertrau-

en erwerben und sie unseres. Wir müssen eine gemeinsame Sprache finden, die persönlichen Eigenheiten verstehen und eine emotionale Verbindung schaffen. Doch manchmal wird dieser Prozess enorm beschleunigt, und die Beziehung scheint sich geradezu magisch zu entwickeln.

Diese Art des unmittelbaren tiefen Kontakts ist keineswegs auf Liebesbeziehungen beschränkt. Ebenso tief und bedeutsam kann es zwischen zukünftigen Freunden »Click« machen, und das geschieht zuweilen an den merkwürdigsten Orten.

Für Jim West und Gerhard Sessler, zwei Physiker, die sich zum ersten Mal in den Bell-Labors kennenlernten, führte dieser unmittelbare Moment zu einer dauerhaften Veränderung ihrer wissenschaftlichen Laufbahn. Doch wenn wir ins Jahr 1959 zurückgehen und uns diese beiden Männer ansehen, als sie sich zum ersten Mal trafen, springt uns vor allem ihre außerordentliche Verschiedenheit ins Auge.

Jim, ein großer, schlanker Afroamerikaner, der während der Großen Depression in Virginia aufgewachsen war, hatte von Jugend an gelernt, sich jeder Hilfe und Unterstützung zu bedienen, die sich ihm bot. »Als Schwarzer«, gibt er zu bedenken, »musste ich nach Rassen getrennte Schulen besuchen. Aber ich hatte zum Glück sehr gute Lehrer.«

Diese Lehrer – gemeinsam mit seiner Familie, seinen Freunden und Nachbarn – sahen in dem Jungen etwas Besonderes. Wie sein Bruder erzählt, war Jim immerzu mit Schraubenziehern und anderem Werkzeug zugange. Wenn er nicht gerade die Armbanduhr seines Großvaters auseinandernahm,

reparierte er ein altes Röhrenradio. Als Teenager fasste Jim, von seiner Bastelleidenschaft angeregt, den Entschluss, Physiker zu werden. Besorgt brachte sein Vater ihn daraufhin mit drei Afroamerikanern zusammen, die alle entweder in Physik oder Chemie promoviert hatten. Jim erinnert sich: »Der beste Job, den sie nach ihrem Studium finden konnten, war einer bei der Post. Mein Vater meinte also, dass ich einen Riesenumweg machen würde, um am Ende doch nur bei der Post zu landen.«

Jim ließ sich aber nicht abbringen und erhielt schließlich eine Anstellung in den Bell-Labors. Für einen Ingenieur war es wie im Schlaraffenland. »Es war das führende Forschungsinstitut im Land«, erklärt Jim. »Leute überall in der Welt wollten dort arbeiten.«

An seinem ersten Tag bei Bell wies man ihm ein Büro zu, das gleich neben dem eines anderen Neulings, Gerhard Sessler, lag. Gerhard mit seinen sportlich kurzen Haaren und seiner ausgesuchten Kleidung hatte eine natürliche, warmherzige Ausstrahlung. Während Jim im Süden der USA aufgewachsen war, kam Gerhard aus dem Deutschland der Nazizeit. »Zu Beginn des 2. Weltkriegs war ich erst acht Jahre alt«, erinnert sich Gerhard. »Die Luftangriffe, die Kriegsatosphäre – es war eine sehr schwierige Zeit.«

Es war 1959 noch äußerst ungewöhnlich für einen Afroamerikaner aus dem Süden, Seite an Seite mit einem deutschen Immigranten zu arbeiten. Aber die beiden verstanden sich auf Anhieb. Obgleich Gerhards unüberhörbarer deutscher Akzent für Jims amerikanische Ohren schwer zu verstehen war, gerieten die beiden sofort in lange Diskussionen

über physikalische Vorgänge und das Leben überhaupt. Wie Gerhard sagt: »Ich merkte gleich, dass Jim sehr neugierig war und einen schlaun Kopf hatte – immer wollte er etwas Neues herausfinden. Das zog mich sofort an.«

»Wir waren beide neu bei Bell«, ergänzt Jim, »und da ich einer unterrepräsentierten Minderheit angehörte, fühlte ich mich sehr einsam. Aber bei Gerhard wusste ich, dass ich immer ich selbst sein konnte. Ich glaube, man kann sagen, dass bei uns der Funken sofort übersprungen ist. Es hatte buchstäblich ›Click‹ gemacht.«

Die beiden verbrachten Stunden damit, über Wissenschaft und Naturtheorien zu diskutieren, und je mehr sie sprachen, desto intensiver wurde ihr Austausch. Bei einem dieser leidenschaftlichen Gespräche kamen die beiden auf eine geniale Idee, die zu einem der größten Fortschritte in der Geschichte der Akustik führen sollte: die Erfindung des modernen Mikrofons.¹

Wenn wir die Geschichte von Jim und Gerhard mit der von Paul und Nadja vergleichen, sehen wir die Entstehung zweier unterschiedlicher Arten von Beziehungen. Aber bei näherer Betrachtung erkennen wir, dass die beiden Beziehungen einen ähnlichen Verlauf haben. Bei beiden begann es mit etwas, das wir *unmittelbare Vertrautheit* nennen. Menschliche Beziehungen, die auf unmittelbarer Vertrautheit basieren, sind oft erstaunlich stabil und schaffen einen Grundtenor in der Beziehung, der manchmal ein Leben lang hält. Bei unserer Untersuchung, was passiert, wenn der Funken überspringt, wollen wir die verschiedenen Faktoren betrachten, die beim Entstehen unmittelbarer Vertrautheit eine Rolle spielen. Was

passiert in dem Moment, wenn wir erstmals Interesse für einen anderen Menschen empfinden? Warum macht es bei manchen Leuten »Click«, bei anderen nicht? Warum spüren wir in solchen Momenten eine größere Verbundenheit nicht nur mit dieser bestimmten Person, sondern mit allem, was uns umgibt? Besteht die Möglichkeit, diese Art unmittelbarer Vertrautheit herbeizuführen und aktiv zu betreiben?

Wenn durch einen solchen Click-Effekt eine Beziehung entsteht – sei es eine Liebesbeziehung oder eine Freundschaft oder das besondere Verhältnis zu einem Team- oder Arbeitskollegen –, betrifft und bewegt uns das in mehrerlei Hinsicht. Erstens bringt der Click-Effekt einen einzigartigen, fast euphorischen Seelenzustand mit sich, den wir gerne als »magisch« bezeichnen. Zweitens ändert er nachhaltig die grundlegende Natur der Beziehung. Und schließlich kann er dazu beitragen, unsere persönlichen Fähigkeiten zu steigern.

Schauen wir uns einmal an, was genau passiert, wenn die unmittelbare Vertrautheit eintritt. Paul erinnert sich, dass er in dem Augenblick, als er Nadja zum ersten Mal sah, eine überwältigende Anziehungskraft spürte. Nadja formuliert es ein wenig anders. Sie empfand unmittelbar ein starkes Wohlfühl und eine überraschende emotionale Intensität. »Die Anziehung war geradezu magisch.« Und weder Paul noch Nadja nehmen Worte wie magisch leichtfertig in den Mund – Paul war ehemals Armeeoffizier, wie Sie sich erinnern, und Nadja war ranghohe Managerin mit einem Abschluss in Kerntechnik.

Die beiden Physiker in den Bell-Labors sprechen von einer ähnlichen Intensität. »Irgendwie empfand ich von Anfang an

eine große Sympathie für diesen anderen Mann«, sagte Gerhard. »Es bestand Einvernehmen zwischen uns. Wir haben uns gegenseitig einfach sehr geschätzt.«

Die meisten von uns hatten irgendwann schon einmal ein solches Gefühl der Magie. Aber es ist nicht leicht zu beschreiben. Das nächste Mal, wenn Sie jemanden treffen, mit dem Sie sich auf magische Weise gut verstehen, achten Sie darauf, was in diesem Moment in Ihnen vorgeht. Es ist immer ein Moment der Verliebtheit beteiligt, etwas Prickelndes und sogar Aufregendes. Oft fühlen wir uns lebendiger, beteiligter und präsenter. Wir stehen in einem tieferen Kontakt zu der anderen Person oder mit unserer Umgebung und uns selbst.

Neurowissenschaftler haben versucht, den biologischen Hintergrund des Click-Effekts im Liebeskontext zu erforschen.² Sie suchten nach Personen, die sich selbst als »irrsinnig verliebt« bezeichneten. Als sie diese Menschen dann in einem Magnetresonanztomografen (MRT) untersuchten, stellten sie fest, dass die Hirnbereiche, die für die Dopaminabsorption zuständig sind, außerordentlich aktiv waren – so stark, als stünden die Personen unter Drogeneinfluss. Dopamin ist der chemische Stoff, der das Lustzentrum des Hirns stimuliert und eine Euphorie auslöst, die uns ein stark gesteigertes Lebensgefühl gibt. Das ist ein beachtlicher Rausch – und aus rein biochemischer Perspektive gesehen, hat er die gleichen Auswirkungen wie Kokain, Nikotin und Amphetamine.

Jedes Mal, wenn wir ein solch intensives Gefühl der Lebendigkeit haben – sei es infolge des Kontakts zu einer anderen Person, infolge sportlicher Aktivität oder schlicht, weil

wir uns mit der Welt eins fühlen –, erhöht sich die Dopaminzufuhr in unserem Gehirn. Das Ausmaß der chemischen Belohnung, die wir erfahren, wenn wir mit der Welt eng verbunden sind, spiegelt sich im Mangel einer solchen Belohnung, wenn wir uns sozial abgekoppelt fühlen. Um diesen Effekt zu untersuchen, hat ein Team von Neurowissenschaftlern von der University of California (UCLA) zusammen mit australischen Kollegen Versuchsteilnehmer ein virtuelles Ballspiel spielen lassen und dabei ihre Hirntätigkeit im MRT gemessen.³ In dem Spiel hatten die Versuchsteilnehmer den Eindruck, sie würden mit anderen Teilnehmern im Raum eine Art interaktives elektronisches Fangspiel spielen. Doch in Wirklichkeit spielte jeder für sich allein am Computer. Nach einigen Runden fing der Computer an, die Teilnehmer zu ignorieren, indem er ihnen keinen Ball mehr zuwarf. Während Verliebtheit das Hirn mit Dopamin überflutet, aktiviert soziales Abgeschnittensein – sogar in einem virtuellen Ballspiel – den präfrontalen Kortex, den Hirnbereich, der mit körperlichem Schmerz verbunden ist.

Warum neigt das Gehirn zu solchen Extremen bei der Belohnung für eine gelungene Beziehung zur Außenwelt und bei der Bestrafung, wenn wir uns abgekoppelt und alleine fühlen? Um dieses Rätsel zu lösen, müssen wir die Verhaltenspsychologie zurate ziehen. Die psychologische Forschung hat *positiven* menschlichen Emotionen bisher kaum Beachtung geschenkt, mit Ausnahme der Magie des Click-Effekts. Es gibt zahllose Untersuchungen, die erklären, warum sich Menschen scheiden lassen oder warum sie sich deprimiert fühlen – eine Unmenge von Daten über die Krisenmomente

in unserem Leben, aber nur erstaunlich wenig über unsere besten Momente. Solche vereinzelt Studien über positive Emotionen (wie Glück und Zuversicht) handeln meist davon, wie man in schwierigen Situationen über die Runden kommt, Depressionen verhindert oder von einer traumatischen Erfahrung genesen kann.

Der Schwerpunkt, den die psychologische Forschung auf die Pathologie legt, lässt uns nur die eine Seite der menschlichen Gleichung sehen. Einer der Autoren, Rom, ist selbst Psychologe und glaubt, dass die bislang unerforschten Aspekte positiver Emotionen ebenso viel über die menschliche Natur aussagen würden wie ihre negativen Pendant: Warum gehen wir enge, bedeutsame Beziehungen ein? Was passiert mit uns emotional und psychisch, wenn wir es tun? Und warum löst eine solche Erfahrung so intensive und lustvolle Gefühle aus?

Um diese Fragen zu beantworten, untersuchte Rom die Entstehung solcher magischen Momente.⁴ Er wusste, dass er sich damit außerhalb des traditionellen Bereichs akademischer Forschung bewegte, aber er war überzeugt, dass dies ein signifikanter Teil der menschlichen Erfahrung ist, von dem wir nur sehr wenig wissen.

Rom bat eine Gruppe unterschiedlichster Teilnehmer – Studenten, die im Hauptfach Psychologie studierten, Fußballspieler, Mitglieder einer Studentenvereinigung etc. –, sich an ein besonderes oder unvergleichliches Vorkommnis in ihrem Leben zu erinnern, das für sie eine magische Qualität hatte: »Ein einzigartiger Moment oder ein einzigartiges Ereignis, das für Sie voller Magie war.« Zu seiner Überras-

sung konnte jeder der Teilnehmer eine magische Erfahrung aus seinem Leben heraufbeschwören. Die Geschichten waren so unterschiedlich wie die Personen im Raum. Bei der überwältigenden Mehrheit der Erinnerungen ging es um einen intensiven menschlichen Kontakt, bei dem der Funke übersprang.

Eine Teilnehmerin beschrieb das unmittelbare Gefühl der Nähe und Vertrautheit, das sie hatte, als sie ihren zukünftigen Freund kennenlernte: »Von dem Moment an, als wir uns ansahen, spürten wir beide, dass zwischen uns etwas Besonderes war. Der ganze Abend fühlte sich wie ein Traum an.« Ein anderer Teilnehmer, ein junger Mann, erinnerte sich daran, wie er die besondere Beziehung zu seiner Mutter wieder zum Leben erweckte: »Es war das erste Mal, dass ich als Erwachsener zu meiner Mutter ›Ich liebe dich‹ sagte. Sie erzählte mir Dinge, die in ihrem Leben passiert waren, und ich erzählte ihr von meinem Leben. Das war ein schöner Tag.« Eine Frau erinnerte sich an ein Erlebnis als Teenager: »Mein erster Kuss. Es war mit meinem ersten Freund. Es war prickelnd, süß, ernst und romantisch. Mein Geburtstag wurde dadurch magisch.«

Es gibt zwei Dinge, die es hier festzuhalten lohnt. Erstens, alle Personen beschrieben diese magischen Momente des Kontakts mit fast identischen Worten: *euphorisch*, *erregend*, *prickelnd* und *besonders*. Wenn wir uns nur die Emotionen ansehen, die mit dieser Erfahrung verbunden sind, wissen wir nicht, ob die Teilnehmer einen Heiratsantrag oder eine Spritztour mit Freunden beschrieben haben. Und das ist ganz entscheidend, denn obwohl die Personen sehr

unterschiedliche Erfahrungen gemacht haben und auf verschiedene Weise zu diesem magischen Moment kamen, erleben sie ihn *identisch*.

Als wir danach eine andere Gruppe von Menschen baten, »ein Erlebnis in ihrem Leben zu beschreiben, bei dem der Funke zu einer anderen Person übersprungen war«, benutzten sie exakt die gleichen emotionalen Beschreibungen wie die Teilnehmer der früheren Studie. Hinsichtlich der Emotionen, die hervorgerufen wurden, erscheinen die unmittelbare Vertrautheit und das Erleben von magischen Momenten untrennbar verbunden.

Nun noch einmal zurück zu den MRI-Tomografien, was die emotionalen Beziehungen und biochemischen Belohnungen betrifft: Wenn es bei uns mit jemandem »Click« macht, wenn eine große Menge von Dopamin unsere Neuronen überschwemmt, befinden wir uns in genau der gleichen Lage wie bei dem Erleben eines magischen Moments. Das ist einer der Gründe, warum die Erfahrung so bedeutsam und überwältigend ist.

Im Verlauf unseres Buches werden wir die im Hirn fest angelegte Neigung erforschen, uns mit anderen Menschen zu verbinden und bedeutsame Erfahrungen zu machen. Wir werden die spezifischen Faktoren betrachten, die gewöhnliche Momente eines emotionalen Kontakts in magische Augenblicke verwandeln. Hier und jetzt aber genügt es, zu erkennen, dass *unmittelbare Vertrautheit* eine Kettenreaktion in unserem Hirn auslöst, welche die Natur unserer Beziehung zu der anderen Person grundlegend verändert.

Kehren wir zurück zu Paul und Nadja, die in Pasadena am Swimmingpool des Hotels sitzen. An ihrem zweiten gemeinsamen Abend deutete Paul an, dass er in Nadja verliebt sei, obwohl sie sich gerade erst kennengelernt hatten. Am dritten Abend machte er ihr tatsächlich einen Heiratsantrag. Und Nadja, die emotional ebenso überwältigt war, willigte ein. Sie hatten beide das Gefühl, von einer Macht angetrieben zu werden, die stärker war als sie. Einen Monat später waren sie verheiratet.

Angesichts des Tempos, mit dem die beiden sich verliebten und heirateten, stellt sich die Frage, ob ihre Beziehung denn auch stabil war.

Das blieb sie. »Die gleiche Magie, die wir in Pasadena empfanden«, sagte Paul, »ist immer noch im Kern unserer Beziehung vorhanden.« Mit anderen Worten, die Erfahrung des Click-Effekts kann zu einem bleibenden Teil in der Beziehung werden.

Für Jim und Gerhard erwuchs aus ihrem Click-Moment eine intensive freundschaftliche Nähe. Es war, als ob die beiden in ihrer eigenen Welt lebten. Gerhard erinnert sich: »Wenn wir zusammen waren, funktionierten wir auf einem anderen Level. Wir waren dann offener für neue Perspektiven und Theorien.« Ihre Leidenschaft für Ideen und ihre gegenseitige Wertschätzung, erklärt er, waren immer präsent.

»Eines Tages«, erzählt Gerhard, »nahm die Philharmonic Hall des Lincoln Center in New York Kontakt zu uns auf. Sie hatten einen neuen, anspruchsvollen Konzertsaal gebaut, aber die Akustik darin war miserabel. Die Musikkritiker schrieben in den Zeitungen darüber. Es war eine Katastrophe. Wir

sollten nun herausfinden, warum die Akustik so schlecht war und warum der Klang so ungleich wiederhallte.«

Die Lösung dieses Problems erwies sich als deutlich schwieriger, als die beiden ursprünglich angenommen hatten. »Um herauszufinden, was los war, musste man den Raum mit Klang füllen«, erinnert sich Jim. »Und dazu brauchten wir einen sehr kurzen Knall. Die meisten Räume, die wir bis dahin untersucht hatten, waren sehr viel kleiner, und wir konnten mit so etwas wie einer Startpistole den Innenraum in Schwingung versetzen. Doch der Konzertsaal war dafür viel zu groß.«

»Natürlich hatten wir Lautsprecher«, wirft Gerhard ein. »Aber wir brauchten einen *Big Bang*, sozusagen. Wir brachten viel Zeit mit gemeinsamem Brainstorming, um Lösungen zu finden, und schließlich sagte Jim: ›Hey, ich hab eine Idee.«

»Ich habe mir früher in Rutgers ein paar Footballspiele angesehen«, erklärt Jim, »und da gab es so eine kleine Kanone, die sie während des Spiels rausgeholt haben. Sie schossen damit immer nur, wenn Rutgers einen Punkt machte, und da sie damals keine sonderlich gute Mannschaft waren, passierte das nicht oft. Die Kanone macht jedenfalls einen enormen Lärm, also sagte ich: ›Lass es uns mit der einfach mal versuchen.« Ich sprach dann mit dem Verein und bat, sie ausleihen zu dürfen. Ich musste mich buchstäblich mit meinem Leben verbürgen, aber sie ließen sie uns benutzen.«

Man stelle sich zwei angesehene Wissenschaftler vor, die eine solche Kanone ins Lincoln Center rollen. Gerhard sagt: »Jim bereitete alles vor, und als es so weit war, feuerte er die

Kanone ab.« Der Knall war genau, was sie sich erhofft hatten, eine wirklich immense Klangexplosion. Aber er hatte noch andere Folgen, die sie nicht einkalkuliert hatten. »Der Manager kam angerannt, nachdem er den Knall gehört hatte. Er wollte wissen, was passiert war. Der Saal war voller Rauch. Er rief: »Ach du Schande! Wir haben heute Abend ein Konzert. Wie kriegen wir bloß den Rauch hier wieder raus?« Es dauerte drei oder vier Tage, bis der Rauch verflogen war, erinnert sich Jim. Doch die Kanone von Jim und Gerhard hatte trotz der Rauchentfaltung einen kleinen Bereich nahe der Decke enthüllt, der für die akustischen Probleme verantwortlich war.

Man braucht ein hohes Maß an Kreativität – und zugleich eine gewisse Chuzpe –, um etwas Derartiges durchzuziehen. Das war ein weiterer Charakterzug, den Jim und Gerhard teilten.

Aber lässt sich der Erfolg der Beziehung von Jim und Gerhard auf die Initialzündung ihrer ersten Begegnung zurückführen? Hätten sie nicht die gleiche Art von Beziehung entwickelt mit der gleichen gemeinsamen Leidenschaft und Dauerhaftigkeit, wenn es bei ihnen nicht sofort gefunkt hätte?

In den Niederlanden haben die beiden Paarpsychologen Dick Barelds und Pieterneel Barelds-Dijkstra die Auswirkung des Click-Effekts und der unmittelbaren Vertrautheit auf langfristige Beziehungen untersucht.⁵ Statt sich auf die Dopaminmengen zu konzentrieren, haben sich die Barelds gefragt, welchen Einfluss eine unmittelbare Bindung dieser Art auf die Beziehung Jahre nach der Initialzündung hat.

Die Barelds nahmen Kontakt zu eintausend Ehepaaren auf, die sie nach dem Zufallsprinzip aus dem holländischen Telefonbuch auswählten. Jedes dieser Paare wurde eingeladen, an einer Untersuchung teilzunehmen, die die Vitalität ihrer Beziehung testen sollte. Da die Fragen intime Dinge enthüllten, nahmen die Männer und Frauen getrennt an den Interviews teil. Man versicherte ihnen, dass ihre Antworten absolut vertraulich behandelt würden. Das erlaubte den Barelds, den Paaren auch tiefer gehende Fragen zu stellen und ungewöhnliche Einsichten in die Ehen zu erlangen.

Die Antworten ergaben, dass sich die Paare in drei Kategorien einteilen ließen. Die erste bestand aus jenen, die lange befreundet waren, bevor sie eine Liebesbeziehung begannen. Diese Paare kannten einander sehr gut und lange, bis sich ihre Beziehung von einer platonischen zu einer Liebesbeziehung wandelte.

Die zweite Gruppe war den traditionellen Weg der Brautwerbung gegangen – die Paare hatten sich oft verabredet, wurden immer enger und vertrauter miteinander und entschlossen sich schließlich zur Heirat.

Die Mitglieder der letzten Gruppe begannen als vollkommen Fremde – wie Paul und Nadja –, und es funkte sofort zwischen ihnen, das heißt, sie verliebten sich Hals über Kopf ineinander.

Nach durchschnittlich 25 Jahren des Zusammenlebens ähnelten sich – zumindest auf der Oberfläche – alle drei Gruppen: Sie hatten ähnliche Bildungshintergründe, ähnliche Haushaltseinkommen und im Durchschnitt 2,1 Kinder. Und wenn man sich ihre individuellen Persönlichkeitsprofile

ansah, gab es keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen.

Doch die Barelds wollten wissen, ob es signifikante Unterschiede gab, wenn man die tiefer liegende *Qualität* der Paarbeziehungen untersuchte. Sie sagten voraus, dass die Beziehungen von Paaren, die erst befreundet waren, und diejenigen, die sich über Rendezvous immer näher kamen, eine höhere Qualität hätten als ihre Pendants, die sich auf den ersten Blick ineinander verliebt hatten. Sie dachten, wenn man sich Zeit nehme, um die andere Person wirklich kennenzulernen, sei die Wahrscheinlichkeit größer, einen Partner zu finden, mit dem man kompatibel ist und der daher langfristig zu einem passt.

Und in der Tat zeigten die Daten, dass sich die Partner, die zunächst Freunde waren, und diejenigen, die sich ausgiebig getroffen und geprüft hatten, ähnlicher waren als die, bei denen es »Click« gemacht hatte. Als jedoch die Barelds die Paare baten, sich hinsichtlich ihrer Gefühlsbindung und Nähe selbst zu bewerten (z.B. »Ich könnte nichts zwischen mich und meinen Partner bzw. meine Partnerin kommen lassen«; »Ich gehe davon aus, dass meine Liebe zu meinem Partner bzw. meiner Partnerin für den Rest des Lebens hält«; »Ich finde meinen Partner bzw. meine Partnerin für mein Leben unersetzlich« und »Ich fühle mich von meinem Partner bzw. meiner Partnerin wirklich verstanden«), gab es zwischen den Gruppen so gut wie keine Unterschiede.

Manche Paarbeziehungen waren enger als andere, aber unabhängig davon, wie die Paare ihre Beziehung begonnen hatten, schnitten alle drei Gruppen hinsichtlich der Gefühls-

bindung und Nähe gleich ab. Mit anderen Worten: Auch wenn die Partner, die aus einer Freundschaft hervorgingen, und die Partner, die sich in einem Prozess des Kennenlernens nahegekommen waren, einander mehr ähnelten als die Partner, die sich auf den ersten Blick verliebten, so war die *Qualität* der Beziehungen in allen Gruppen gleich.

Zwar ist eine Ähnlichkeit der Partner für eine stabile, andauernde Beziehung wichtig. Als jedoch die Barelds zusätzliche Fragen stellten, die noch persönlicher waren, entdeckten sie, dass bei denen, die sich Hals über Kopf verliebt hatten, ein weiterer, ebenso einflussreicher Faktor zur Vitalität der Beziehungen beitrug. Sie baten die Paare, auf die folgenden Aussagen mit Ja oder Nein zu antworten: »Die Beziehung zu meinem Partner bzw. meiner Partnerin hat fast etwas ›Magisches‹«; »Wenn ich einen Liebesfilm sehe oder einen Liebesroman lese, denke ich an meinen Partner bzw. meine Partnerin«; »Es kommt am Tag oft vor, dass ich an meinen Partner bzw. meine Partnerin denke«; »Ich kann mir niemanden vorstellen, der mich so glücklich machen würde wie mein Partner bzw. meine Partnerin«; »Ich schmelze dahin, wenn ich meinem Partner bzw. meiner Partnerin tief in die Augen sehe«. Diese Aussagen beschreiben eine anhaltende Beziehungsintensität, selbst noch nach Jahren, die unter Paaren ungewöhnlich ist. Wie viele von uns schmelzen schließlich dahin, wenn wir unseren Mann oder unsere Frau anschauen?

Als die Barelds die Ergebnisse aus diesem Fragenteil analysierten, stellten sie fest, dass diejenigen, bei denen es geklickt oder »Click gemacht« hatte, eher zu diesen Statements

tendierten als ihre Pendants. Diese Paare dachten öfter an ihre Partner, konnten sich keinen anderen Partner vorstellen und fanden, dass ihrer Beziehung etwas Magisches anhaftete. Anders gesagt, sie zeigten ein signifikant höheres Maß an *Leidenschaft* in ihren Beziehungen, trotz Ehe, Kindern und Immobilienkredit.

Es ist wichtig, noch einmal darauf hinzuweisen, dass die Personen, die sich auf den ersten Blick mit ihrem zukünftigen Lebensgefährten verbunden gefühlt hatten, sich in ihren Persönlichkeitsmerkmalen von den anderen Personen nicht unterschieden. Es lag also nicht daran, dass sie von Natur aus leidenschaftlicher gewesen wären. Vielmehr konnten sie mit der gegenseitigen Leidenschaft das wettmachen, was ihnen möglicherweise an vorheriger Gemeinsamkeit fehlte, weil es den Click-Effekt zwischen ihnen gegeben hatte. Dies führte unmittelbar zu einer Beziehung von hoher Qualität.

Als Rom Brafman die Ergebnisse der Studie analysierte, machte er folgende interessante Entdeckung: Offenbar rief die bloße Erinnerung an bestimmte magische Momente auch noch Jahre später beinahe den gleichen Grad an Leidenschaft und Intensität hervor wie das ursprüngliche Erlebnis. Es wäre zu erwarten, dass im Laufe der Zeit die Erinnerung verblassen und die Emotionen an Kraft verlieren würden. Doch als die Teilnehmer sich während der Beantwortung der Fragen an den magischen Augenblick erinnerten, durchlebten sie das Gefühl der Magie erneut. Über 70 Prozent der Befragten gaben an, glücklich und erregt zu sein und erneut die ursprüngliche Intensität zu spüren: »Ich freue mich einfach«,

sagte ein Teilnehmer. »Es macht mich so froh und glücklich«, ein anderer. »Es ist ein so wunderbares Gefühl, wenn ich mich an die Magie erinnere, die ich damals spürte.« Eine Teilnehmerin meinte, es sei »fast, als wäre ich wieder in die alte Zeit zurückversetzt – ich wünschte, es wäre so«. Eine andere sagte: »Ich bin wieder erfüllt von den Gefühlen, die ich an dem Abend hatte – es versetzt mich in den gleichen Zustand wie damals und beruhigt mich.« Wiederum ein anderer Teilnehmer berichtete: »Es weckt in mir das gleiche Gefühl des Verliebtseins wie damals. Alles ist wieder voller Magie.«

Diese Paare artikulierten etwas, was wir als primäres Kennzeichen des Click-Effekts betrachten: Die Magie der unmittelbaren Vertrautheit kennzeichnet auch in späteren Jahren noch die Grundstimmung der Beziehung.

Ähnlich beschreiben die Physiker der Bell-Labors, Gerhard Sessler und Jim West, noch fünfzig Jahre nach ihrer ersten Begegnung die Intensität ihrer Partnerschaft: »Unsere Zusammenarbeit hatte von Anfang an eine gewisse ätherische Qualität, die anhielt, bis ich in Pension ging«, erinnert sich Gerhard. »Ich habe in meinem Leben mit vielen Leuten zusammengearbeitet, aber mit niemandem war es so eng wie mit Jim.«

Diese spezielle Art der Bindung verändert nicht nur die Qualität der Beziehung – sie kann auch dazu beitragen, die besten Fähigkeiten und Eigenschaften der Beteiligten hervorzubringen. Bei Jim und Gerhard führte das dazu, dass sie ein kompliziertes Problem lösen konnten, das Toningenieure seit Jahrzehnten beschäftigt hatte.

In einem ihrer frühen Gespräche in den Bell-Labors kamen Jim und Gerhard auf Mikrofone zu sprechen. Die Geräte, die zu jener Zeit benutzt wurden, waren ziemlich unförmig (denken Sie an einen Radioansager in den 50er-Jahren, der in ein vergittertes Metallmonstrum ruft), weil sie von einer externen Stromquelle gespeist wurden. Das begrenzte die Reichweite der Mikrofone, insbesondere bei kleineren und mobilen Geräten.

»Das Mikrofon bestand aus einem kleinen Karbongranulat mit externem Stromanschluss«, erklärt Gerhard. »Es war ein absurdes, vollkommen überholtes Gerät, aber es funktionierte. Leute von Bell sagten uns: ›Das werdet ihr nie übertreffen.« Nach Monaten der Diskussion über eine Verbesserung des Geräts kamen Jim und Gerhard auf eine ebenso einfache wie geniale Lösung: Warum nicht eine Stromquelle (ein Elektret, das mittels einer Folie ein quasipermanentes elektrisches Feld in seiner Umgebung oder in seinem Inneren erzeugt) direkt ins Mikrofon einbauen? Ohne die Abhängigkeit von externem Strom ließe sich ein wesentlich kleineres Gerät bauen.

Von Anfang an stießen Jim und Gerhard auf Widerstand. Die Bell-Labors fragten skeptisch, warum zwei ihrer vielversprechendsten Wissenschaftler sich mit einem scheinbar unlösbaren Problem beschäftigten. Es wurde großer Druck auf sie ausgeübt, das Projekt aufzugeben. Doch immer wieder ermutigten sie sich gegenseitig und ließen sich von den Schwarzmalern nicht beirren. »Sehen Sie, wenn ich das allein hätte machen müssen«, sagt Gerhard, »wenn ich Jim nicht gehabt hätte, dann hätte ich es schon viel früher aufgegeben.«

Sie stützten sich auf ihre Beziehung, um weiterzumachen. Auf sehr konkrete Weise kann unmittelbares Vertrauen dazu beitragen, das Beste aus einem Menschen herauszuholen, insbesondere bei großen Herausforderungen. »Der gleiche Funke, der uns zusammenbrachte, hielt uns bei der Stange, als alle anderen sagten, wir sollten das Projekt abbrechen«, sagt Gerhard. Und ihre Leidenschaft und ihr Engagement blieben unerschütterlich.

Heute basieren die meisten Mikrofone, die weltweit produziert werden, auf dem Ergebnis ihrer Zusammenarbeit. Jedes Mal, wenn wir ein Handy, einen Camcorder oder Laptop benutzen, profitieren wir von der Erfindung, die Jim und Gerhard entwickelten, weil sie vor so langer Zeit den Click-Effekt erlebt hatten.

Was Paul und Nadja betrifft, so ist auch zwanzig Jahre nach ihrer ersten Begegnung klar ersichtlich, dass die Magie ihres Kennenlernens in ihrer Beziehung immer noch eine Schlüsselrolle spielt. Heute leitet das Paar eine Firma für Katastrophenschutz namens ESI. »Es war nicht leicht im ersten Jahr«, gesteht Nadja. »Wir hatten unsere Probleme.« Auch sind die beiden nicht immer derselben Ansicht. Aber sie haben keine Angst vor Meinungsverschiedenheiten. Nadja sagt: »Ich würde es nicht anders haben wollen. Wenn einer von uns nachgeben würde, wäre das unserem Prozess der Entscheidungsfindung abträglich. Wir müssen unbedingt alles aus verschiedenen Perspektiven analysieren. Das macht uns so effektiv.« Sie hält inne und lächelt. »Das Einzige, worüber wir uns immer einig waren, ist, wie wichtig wir uns in unserem Leben sind.«

Der erste zündende Funke hatte eine bleibende Wirkung auf ihre Beziehung. Es liegt auf der Hand, dass diese Form der Interaktion kein zufälliges Ereignis ist.

Aber *warum* springt der Funke über? Was sind die verborgenen Kräfte, die solche Verbindungen ermöglichen? Als ersten Schritt wollen wir das betrachten, was wir *Click-Beschleuniger* nennen. Zu diesem Zweck besuchen wir einen Polizisten, der in eine Geiselnahme verwickelt ist, bei der eine kurze Kontaktaufnahme über Leben und Tod entscheiden kann.