

Helen Fisher

Die vier Typen der Liebe

*Wer zu wem passt
und warum*

Aus dem Amerikanischen übersetzt
von Elisabeth Liebl



www.knaur-ebook.de

Originaltitel: Why Him? Why Her?
Finding Real Love by Understanding Your Personality Type
Originalverlag: Henry Holt and Company, New York

**Besuchen Sie uns im Internet:
www.knaur-ebook.de**



Copyright © 2009 by Helen Fisher.
Copyright © 2009 der deutschsprachigen Ausgabe bei Droemer Verlag.
Ein Unternehmen der Droemerschens Verlagsanstalt
Th. Knaur Nachf. GmbH & Co. KG, München
Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –
nur mit Genehmigung des Verlages wiedergegeben werden.
Umschlaggestaltung: ZERO Werbeagentur, München
Umschlagfoto/-illustration: FinePic[®], München
Satz: Adobe InDesign im Verlag
ISBN 978-3-426-40178-1

*Für Ray, Lorna, Audrey
und den Rest meiner Familie*

1 Das Flüstern von Mutter Natur: Warum er? Warum sie?	9
2 Persönlichkeitstest nach Dr. Helen Fisher	30
3 Unsere Karten: Das Würfelspiel der Natur	35
4 Lasst uns das Leben bis zur Neige trinken: Der Entdecker	59
5 Die Stützen der Gesellschaft: Der Gründer	85
6 Auf zu den Sternen: Der Wegbereiter	111
7 Der König der Philosophen: Der Diplomat	136
8 Spielgefährten, Teamgefährten, Geistesgefährten, Seelengefährten: Die Chemie des Datings	164
9 Sich verlieben: Das Sieb	187
10 Der Wunschpartner: Wie wir lieben	210
11 Lassen Sie die Chemie für sich arbeiten: Ein Ratschlag von Mutter Natur	253
Anhang	
Die Partnerwahl-Studie: Wen wir uns aussuchen	292
Anmerkungen	301
Bibliographie	310
Danksagung	331
Register	332

Das Flüstern von Mutter Natur:

*Warum er?
Warum sie?*

Ich bin weit, in mir ist Vielfalt.

WALT WHITMAN

Und ihr werdet keinen Regen mehr spüren, denn ihr werdet einander Obdach sein. Und ihr werdet keine Kälte mehr spüren, denn ihr werdet einander Wärme sein. Und ihr werdet keine Einsamkeit mehr spüren, denn ein einziges Leben liegt vor euch. Geht nun in euer Heim, um dort gemeinsam eure Tage zu feiern. Und mögen sie zahlreich sein, eure Tage auf dieser Erde.

Die Apachenstämme im Südwesten Nordamerikas rezitieren dieses Hochzeitsgedicht vermutlich schon seit Jahrhunderten, bevor ich es zum ersten Mal an einem Abend des frühen Juni 2006 gehört habe. Es war in La Jolla in Kalifornien, rosa Wolken standen am blauen Himmel. Der Duft des Meeres lag in der Luft, als ich im zweiten Stock eines schicken italienischen Restaurants Platz nahm. Ein älterer Herr führte ein kurzes Hochzeitsritual aus, das Elemente der christlichen, jüdischen und indianischen Tradition enthielt. Vor mir leuchteten die Augen der beiden »Hochzeiter« – Patrick und Suzanne. Sie waren eines der ersten Paare, die sich über das Internetportal www.chemistry.com gefunden hatten, dessen Partnersuche-Tool von mir mitentwickelt wurde. Patrick war ein Journalist aus New Orleans, der durch den Hurrikan Katrina im Jahr 2005 alles verloren hatte: Job, Haus und den größten Teil seines

Besitzes. Im Februar 2006 ging er nach Westen und schlüpfte erst einmal bei seinen Verwandten in Los Angeles unter. Ein paar Tage später registrierte er sich bei Chemistry.com, und man schickte ihm den ersten Dating-Vorschlag: Es war Suzanne, eine Rechtsanwältin, die in La Jolla lebte. Schon das Telefongespräch am ersten Abend dauerte mehr als drei Stunden. Am folgenden Wochenende trafen sie sich und verliebten sich heftig ineinander.

Und so führte Patrick während eines Urlaubs in Paris seine Angebetete an einem lauen Aprilabend auf die Spitze des Eiffelturms, wo er ihr einen Heiratsantrag machte. Die verblüffte junge Frau sagte mit einem schlichten Lächeln ja. Nun saß ich hier also in La Jolla, umgeben von fünfzig Freunden und Verwandten des Paares, und feierte mit ihnen Hochzeit.

Ich bin gerne mit verliebten Menschen zusammen. Ihre Energie wirkt einfach ansteckend. Ebendiese Kraft beseelte den Bräutigam, der als Erster zur Hochzeit erschien. Er brach geradezu über uns herein und füllte den Raum mit seinem Charme. Obwohl wir uns nie vorher getroffen hatten, begrüßte er mich mit überströmender Herzlichkeit. Wir unterhielten uns eingehend über die Entwicklung der englischen Sprache, über seine Erfahrungen als Journalist in verschiedenen Krisengebieten Afrikas und meine Arbeit über die neurochemischen Aspekte des Verliebtseins.

Bald erschienen die ersten Gäste, und wir nahmen auf den Klappstühlen gegenüber der winzigen, mit Lilien geschmückten Bar Platz. Die Braut kam als Letzte, und ihr Anblick berührte mich tief: ein zierliches Porzellanpüppchen mit vollkommenen Formen, riesigen blauen Augen und langem kastanienbraunem Haar, in dessen Locken zarte Vergissmeinnicht geflochten waren. Suzanne hatte – wie die Helena der griechischen Mythologie – ein Gesicht, für das ein Mann gut und gerne tausend Schiffe riskiert hätte. Und ihr Temperament konnte mit ihrer Schönheit wohl mithalten. Sie war ganz verzaubert von ihrem

Prinzen, ließ ihn kaum eine Minute aus den Augen, und als sie ihm das Jawort gab, strahlte sie über das ganze Gesicht.

Jemand spielte Flöte. Das indianische Hochzeitsgedicht wurde vorgetragen. Als Braut und Bräutigam den Gang zwischen den Stuhlreihen hinabschritten, bliesen wir Seifenblasen in die Luft, die rund um sie zerplatzten. Dann kam das Festessen: Cavatelli Marinara, Antipasti, Muscheln, Salami, Huhn Fra Diavolo standen auf den Tischen, die mit Luftballons und Konfetti verziert waren. Der Champagner floss in Strömen, während der Discjockey *Oldies but Goldies* auflegte und wir uns die Seele aus dem Leib tanzten. Dazwischen Patrick und Suzanne, die sich im Freudentaumel wiegten.

»Die Liebe erträgt alles, glaubt alles, hofft alles«, heißt es im ersten Korintherbrief in der Bibel. Und ich hoffte für Patrick und Suzanne. Doch ich hatte auch Gründe für meinen Optimismus: Ich konnte einschätzen, was für Menschen die beiden waren, da sie meinen Persönlichkeitstest gemacht hatten. Der besteht aus einer Reihe von Fragen, die es ermöglichen, das biologische Temperament eines Menschen festzustellen. Beide hatten mir ihre Testresultate gezeigt. Diese Daten gaben Anlass zu der Vermutung, dass zwischen ihnen die »Chemie« stimmte. Und eben diese Ergebnisse ließen annehmen, dass sich das Paar auch in einigen Jahren noch sympathisch sein würde.

Temperament und Liebe

Viele unserer Eigenschaften sind uns angeboren. Tatsächlich glaubt die Wissenschaft mittlerweile, dass nahezu fünfzig Prozent von dem, was einen Menschen vom anderen unterscheidet, genetisch bedingt ist. Vieles von dem, was wir denken und fühlen, ist also ererbt.

Was aber versteht man unter »Persönlichkeit«?

Psychologen sehen darin das Muster aus Gedanken und Gefühlen, das sämtliche Handlungen eines Menschen prägt.

Doch besteht Ihre Persönlichkeit keineswegs nur aus reiner

Biologie. Sie setzt sich aus zwei unterschiedlichen Komponenten zusammen: *Charakter* und *Temperament*.

Ihre Charakterzüge sind das Resultat persönlicher Erfahrungen: der Spiele, die Sie als Kind spielten; der Interessen und Wertvorstellungen Ihrer Eltern; der Art und Weise, wie in Ihrer Umgebung Liebe und Abneigung ausgedrückt wurden; dessen, was Freunde und Verwandte als höflich, gefährlich oder aufregend empfanden; ihrer religiösen Vorstellungen, ihrer Lieder, ihres Lachens; ihrer Art, Geld zu verdienen und sich zu entspannen – diese und zahllose andere kulturelle Faktoren formen letztlich die einzigartige Kombination von Charakterzügen, die Sie auszeichnet.

Ihre Persönlichkeit wird ergänzt von Ihrem Temperament, von den biologischen Tendenzen, die Sie ererbt haben und die sich bereits in frühester Kindheit zeigen. Daraus entsteht ein ganz bestimmtes Muster von Verhalten, von mentalen und emotionalen Reaktionsweisen. Wie der spanische Philosoph José Ortega y Gasset meint: »Ich bin ich und meine Lebensumstände.« Unser Temperament ist dieses »Ich bin«, die Grundlage dessen, was wir sind. Neugier, Kreativität, Abenteuerlust, Mitgefühl, Umsicht, Konkurrenzdenken: Bis zu einem gewissen Grad erben wir diese und andere Wesenszüge.

Und eben diesen Teil der Persönlichkeit hatte ich bei Patrick und Suzanne untersucht – das biologische Temperament.

Wie »ich« zur Welt kam

Niemand weiß genau, wie viele ererbte Faktoren unser Temperament ausmachen. Studien an eineiigen Zwillingen lassen allerdings vermuten, dass es ziemlich viele sind. Nehmen wir doch einmal die »kichernden Zwillinge«, wie die Wissenschaftler, die in den Siebzigern die Minnesota-Zwillingstudie durchführten, die beiden Frauen nannten, die auch beim kleinsten Anlass in Gelächter ausbrachen.

Daphne und Barbara waren die Töchter einer unverheirateten

finnischen Studentin, die 1939 in England lebte. Barbara wurde von einem Parkwächter adoptiert, Daphne hingegen wuchs im Heim eines wohlhabenden Eisenhüttenbesitzers auf. Als die beiden sich im Rahmen der Studie, bei der getrennt voneinander aufgewachsene eineiige Zwillinge untersucht wurden, zum ersten Mal begegneten, waren sie neununddreißig Jahre alt. Beide spielten anderen gerne Streiche und kicherten bei jeder Gelegenheit. Beide hatten die Angewohnheit, sich auf ihre Hände zu setzen, um nicht dauernd damit herumzufuchteln. Beide hatten kastanienbraungefärbtes Haar und strahlten viel Energie aus. Beide hassten Mathematik und Sport. Beide schauten kein Privatfernsehen. Die Lieblingsfarbe beider Frauen war Blau. Beide sprachen nicht gerne über Politik. Und beide hatten ihren Ehemann beim Tanz in der Gemeindehalle kennengelernt, als sie sechzehn Jahre alt waren. Beide hatten im Herbst geheiratet. Ihre IQ-Werte waren nahezu identisch, obwohl Daphne eine sehr teure Erziehung genossen hatte, während Barbara nur die staatlichen Schulen besucht hatte. Zufall?

Thomas Bouchard, Psychologe und Leiter der Zwillingstudie, grub noch zahlreiche andere Geschichten wie diese aus, so dass er in den Achtzigern die These aufstellte, sehr viele Persönlichkeitsmerkmale seien vermutlich ererbt. Dazu gehörten seiner Ansicht nach: der Grad der Traditionsverhaftung, die Bereitschaft zur Unterordnung beziehungsweise zur Aggression, die Ausprägung von Führungsqualitäten und das Bedürfnis nach Aufmerksamkeit. Im Jahr 1984 schrieb er: »Sowohl die Zwillingstudie als auch die Adoptionsstudie legen den erstaunlichen Schluss nahe, dass die familiäre Umgebung nur eine minimale Rolle bei der Ausbildung von Persönlichkeitsmerkmalen spielt.«

In den folgenden Jahren trugen Verhaltensgenetiker weitere Merkmale zusammen, die eng mit unserer DNS verbunden sind. Mittlerweile weiß die Wissenschaft, dass einzelne Grup-

pen von Genen zusammenspielen, um unser Verhalten zu beeinflussen. Dies geht so weit, dass sie sogar menschliche *Verhaltensmuster* bestimmen können. Wenn jemand also mit einer biologisch bedingten Abenteuerlust geboren wurde, dann ist er vermutlich ein temperamentvoller, spontaner, risikobereiter, neugieriger und kreativer Mensch. Gehört er eher zu den konservativen Persönlichkeitstypen, dann wird er sich mit großer Wahrscheinlichkeit treu, umsichtig, autoritätsgläubig verhalten und Regeln und Pläne lieben. Jeder Mensch ist somit Ausdruck eines Sets ähnlicher biologischer Züge.¹ So entsteht das, was man gewöhnlich als »Persönlichkeitstyp«² bezeichnet.

Nach eingehenden Recherchen zu den biologischen Grundlagen von Persönlichkeitstypen bin ich zu dem Schluss gelangt, dass jeder von uns eine Mischung aus *vier* Grundtemperaturen aufweist. Anders gesagt: Unser Persönlichkeitstyp zieht uns zu ganz bestimmten Liebespartnern hin. Unsere biologische Natur raunt uns bei der Partnerwahl also ständig ins Ohr.

Als ich bei jener zauberhaften Hochzeitsfeier meine Seifenblasen auf Patrick und Suzanne blies, ging mir all dies durch den Kopf. Denn meiner Ansicht nach hatten die beiden ihren jeweiligen Seelenpartner gefunden.

Wer sind Sie? Warum fühlen wir uns von bestimmten Partnern angezogen? Weihnachten 2004 hatte ich begonnen, diese Geheimnisse zu ergründen.

Chemistry.com

»Warum verliebt man sich in den einen Menschen und in den anderen nicht?« Eben das wollte das Chemistry.com-Team von mir wissen, als wir uns 2004 zwei Tage nach dem Weihnachtsfest in New York trafen. Chemistry.com ist das weltweit größte Internet-Dating-Portal, und man hatte mich zu einem Brainstorming eingeladen. Die eingangs zitierte Schicksalsfrage wurde mir im Laufe dieses Vormittags gestellt.

»So richtig weiß das keiner«, lautete damals meine Antwort.

Die Psychologie fand heraus, dass Männer und Frauen sich in Partner verlieben, die denselben ethnischen und sozioökonomischen Hintergrund haben; dasselbe Niveau im Hinblick auf Intelligenz, Bildung und körperliche Attraktivität; dieselben religiösen, politischen und sozialen Wertvorstellungen; einen ähnlichen Sinn für Humor. Wir verlieben uns, wenn die Zeit reif ist. Häufig in jemanden, der in unserem unmittelbaren Umfeld lebt und arbeitet. Auch Kindheitserfahrungen spielen bei der Partnerwahl eine bedeutende Rolle, obwohl nie jemand herausgefunden hat, auf welche Weise sie diese beeinflussen. Wir verlieben uns in Menschen, die uns geben, was wir brauchen. Außerdem verlieben sich Menschen oft in Menschen, die sich ihrerseits in sie verliebt haben.

Doch wie ich den Verantwortlichen von Chemistry.com sagte, ist es alles andere als klar, wieso zwei bestimmte Persönlichkeitstypen zueinanderfinden. Denn es ist keineswegs so, dass ein Mensch sich in einen anderen verliebt und diesem den Hof macht, weil er ähnliche oder entgegengesetzte Charakterzüge aufweist. Es gibt etwa 470 wissenschaftliche Studien, die der Frage nachgehen, wieso zwei bestimmte Menschen in der Ehe zusammenfinden. Der Psychologe Marcel Zentner fasst die Ergebnisse wie folgt zusammen: »Ob bei der Partnerwahl nach ähnlichen Charakterzügen gesucht wird, hängt stark von Charakter und Individuum ab.« Und meint lapidar dazu: »Ob und wieso zwei Menschen in einer Partnerschaft zueinanderpassen, bleibt bis heute ein ungelöstes Rätsel.«

Und doch beeinflusst die Wahl Ihres Partners Ihr ganzes Leben: die morgendliche Unterhaltung im Bett und am Frühstückstisch, Ihre Freundschaften, Ihre Familientreffen und Ihre Wochenendvergnügungen. Die Frage, wo Sie leben, wie Sie Ihre Kinder erziehen und vermutlich sogar Ihre berufliche Karriere. Auf jeden Fall beeinflusst diese Wahl Ihre Zukunft.

Die Kinder, die Sie miteinander zeugen und in die Welt senden, um Ihr genetisches Fortleben zu sichern. Schließlich werden Sie nur wenige Male Ihre Gene mit denen einer anderen Person mischen, um Ihre DNS weiterzugeben.

Es ist also von einiger Tragweite, mit wem Sie sich zusammmentun.

Es fiel mir schwer zu glauben, dass die Evolution solch eine wichtige Entscheidung völlig unserer Laune überlassen haben sollte. Und so kam mir der Verdacht, dass diese Studien die unserer Verliebtheit zugrundeliegenden biologischen Mechanismen außer Acht gelassen hatten.

Als die Verantwortlichen von Chemistry.com mich also fragten, ob ich Ihnen helfen würde, eine Webseite für Menschen zu entwickeln, die nach einer langfristigen Partnerschaft suchten, erklärte ich mich bereit, zwischen den Jahren darüber nachzudenken. Zuerst einmal genoss ich natürlich die winterlichen Feiertage. Am Neujahrstag aber wurde mir klar, dass ich allmählich zu einer Entscheidung kommen musste. Schließlich hatte ich hier die Chance, mit Hilfe der neuesten neurowissenschaftlichen Forschungsergebnisse eine Antwort auf die Frage zu finden, warum wir jemanden lieben. Ja, vielleicht sogar dazu beizutragen, den »Richtigen« oder die »Richtige« zu finden.

Also setzte ich mich an meinen Schreibtisch und holte ein leeres Blatt Papier heraus. Was wusste ich über die Entstehung der Persönlichkeit?

Die Biologie unserer Persönlichkeit

Dopamin. Ich begann mit diesem Neurotransmitter, weil ich die Funktionsweise dieses starken und allgegenwärtigen Botenstoffs im Gehirn mehrere Jahre lang erforscht hatte.

Aufs Geratewohl listete ich eine Reihe von Persönlichkeitsmerkmalen auf, von denen ich wusste, dass sie durch Gene aus dem Dopaminsystem geprägt wurden: die Neigung, den Reiz des Neuen zu suchen, Risikobereitschaft, Spontaneität, hohes

Energieniveau, Neugier, Kreativität, Optimismus, Begeisterungsfähigkeit, Flexibilität. Ich beschloss, Männer und Frauen, die vorzugsweise diese Persönlichkeitsmerkmale aufwiesen, »Entdecker« zu nennen. Patrick hatte, wie ich bald bemerkte, viel von diesem Typus.

Dann nahm ich ein weiteres leeres Blatt zur Hand. Was wusste ich noch über die Entstehung der Persönlichkeit?

Nun, Menschen, die mit bestimmten Genen im Serotoninsystem zur Welt kommen, sind gewöhnlich ruhig, sozial eingestellt, umsichtig, ohne ängstlich zu sein, beständig, loyal, ordnungsliebend. Sie schätzen feste Regeln und Fakten und neigen zur Bewahrung von Traditionen. Sie sind konventionell. Da solche Männer und Frauen einiges Geschick im Aufbau sozialer Netze und eine Menge sozialer Kompetenzen besitzen (weshalb meist sie es sind, die sich um die menschliche Seite der Familie und des Geschäfts kümmern), habe ich sie die »Gründer« genannt.

Ich hatte mich auch mit dem Hormon Testosteron beschäftigt. Obwohl Testosteron in der Regel mit männlichen Attributen assoziiert wird, können sowohl Männer als auch Frauen eine besonders starke Aktivität in diesem neurochemischen System aufweisen. Menschen, die mit dieser biochemischen Prägung zur Welt kommen, sind üblicherweise direkt, entscheidungsfreudig, konzentriert, analytisch, logisch, durchsetzungsfähig, anspruchsvoll, emotional zurückhaltend und gut im strategischen Denken. Sie sind unübertroffen, wenn es um das Entwerfen von Maschinen, die Anwendung mathematischer Formeln und dergleichen geht. Viele haben auch besondere Fähigkeiten, was das strukturelle Verständnis von Musik angeht. Diese Menschen nannte ich die »Wegbereiter«.

Ganz am Ende meiner Bestandsaufnahme standen jene Persönlichkeitsmerkmale, die mit dem Hormon Östrogen in Verbindung stehen. Frauen und Männer mit hohem Östrogenspiegel neigen dazu, das große Ganze in den Blick zu nehmen:

Sie können ganzheitlich denken, so dass es ihnen leichtfällt, die abseitigsten Fakten zu einem sinnvollen Ganzen zu verbinden. Ihnen ist das eigen, was man *vernetztes Denken* nennt. Sie haben eine unglaubliche Phantasie, zeigen hohe sprachliche Fähigkeiten und sind genial, wenn es darum geht, Gesten, Körperhaltung, Mimik und Stimmlage anderer Menschen zu deuten. Sie verfügen über »praktische soziale Fähigkeiten«. Sie haben eine starke Intuition, können sich gut in andere Menschen hineinversetzen, übernehmen Verantwortung, zeigen sich flexibel, freundlich, idealistisch und mitfühlend. Sie können ihre Gefühle gut ausdrücken. Daher habe ich diese recht breite Gruppe von Menschen die »Diplomaten« genannt.

Natürlich spielen auch andere chemische Stoffe bei der Herausbildung unserer Persönlichkeit eine Rolle. Jeder von uns produziert mehr als hundert verschiedene Typen von Neurotransmittern. In unserem Gehirn finden sich etwa fünfzig verschiedene Formen von Peptiden, also Eiweißbausteinen. Die meisten von ihnen sorgen dafür, dass unser Herz nicht zu schlagen aufhört, und regeln andere lebenswichtige Funktionen. Doch gerade bei der Herausbildung der Persönlichkeit spielen die vier genannten Stoffe – Dopamin, Serotonin, Testosteron und Östrogen – eine herausragende Rolle.

Aber es gibt noch zwei andere, die wir hier erwähnen wollen: Norepinephrin, ein dem Dopamin verwandter Botenstoff, der verschiedene Persönlichkeitsmerkmale des »Entdeckers« beeinflusst, vor allem Eigenschaften wie Energiereichtum und Impulsivität. Und Oxytocin – ein Hormon, dessen Wirkung durch Östrogene verstärkt wird – ist vermutlich an der Neigung des »Diplomaten« zu Einfühlung, Hinwendung, Vertrauen und Intuition beteiligt. Es sind also bestimmte *Gruppen* chemischer Stoffe, die zur Ausbildung des Entdecker-, Gründer-, Wegbereiter- und Diplomantentypus führen. Dabei ist die Funktion des einzelnen chemischen Stoffes von geringerer Bedeutung als das jeweilige Mengenverhältnis und die Interakti-

onen, die sie mit anderen Stoffen sowie anderen neurochemischen Systemen eingehen.^{3,4}

Trotzdem werden nur Dopamin, Serotonin, Testosteron und Östrogen direkt mit der Ausbildung bestimmter Persönlichkeitsmerkmale in Verbindung gebracht. Die oben skizzierten grundlegenden Verhaltens- und Denkmuster fußen also auf der Mischung dieser vier chemischen Stoffe.

Aber ist es denn wirklich unser Persönlichkeitstyp, der bestimmt, wen wir lieben?

Genau das wollte ich herausfinden.

Die Persönlichkeitstyp-Studie

Ich nahm also die Herausforderung an, als wissenschaftliche Beraterin der neuen Dating-Seite Chemistry.com tätig zu werden. Im Januar 2005 begann ich mit dem Entwurf des Fragebogens, den alle, die sich auf dieser Seite registrieren lassen wollten, ausfüllen mussten. Dieser Fragebogen sollte ihrem Persönlichkeitstyp auf die Spur kommen. Die Ausarbeitung der Aussagen gründet auf meinen Forschungsarbeiten zum Thema Genetik und Neurochemie.

So formulierte ich beispielsweise folgende Aussage: »Ich tue Dinge ganz nach Lust und Laune.« Ich nahm an, dass der Entdeckertyp hier am ehesten »Trifft absolut zu« ankreuzen würde, weil bestimmte Gene im Dopaminsystem mit dem Persönlichkeitsmerkmal der Impulsivität in Verbindung stehen.

»Meine Familie und Freunde würden sagen, dass mir Traditionen und Werte wichtig sind.« Diese Aussage beruht auf der Erkenntnis, dass die Tendenz eines Menschen, soziale Normen zu akzeptieren, dem Serotoninsystem zuzuordnen ist. Daher würden hier vermutlich eher Personen vom Gründertyp zustimmen.

Um herauszufinden, ob jemand zum Wegbereitertyp gehört, habe ich Aussagen benutzt wie: »Ich denke analytischer und logischer als die meisten Menschen.« Menschen mit hohem

Testosteronspiegel würden, so nahm ich an, dieser Aussage voll und ganz zustimmen.

Und da der Diplomatentyp aufgrund seines hohen Östrogenspiegels ein überdurchschnittliches Vorstellungsvermögen haben sollte, nahm ich folgendes Statement in den Fragebogen auf: »Ich kann mir lebhaft vorstellen, wie mir schöne, aber auch schreckliche Dinge passieren.«

In einem zweiten Schritt halfen mir die beiden Psychologen Jonathan Rich und Heidi Island, den Fragebogen zu vervollkommen. Im Februar 2006 ging der Test auf Chemistry.com online. Letztlich geht es dabei darum, das persönliche Niveau an Dopamin, Serotonin, Testosteron und Östrogen herauszufinden – also die Tatsache, ob jemand eher den Entdecker-, Gründer-, Wegbereiter- oder Diplomatentyp verkörpert.^{5,6}

Während ich hier sitze und diesen Absatz formuliere, kann der Fragebogen auf eine gewisse Erfolgsgeschichte zurückblicken: Etwa fünf Millionen Amerikaner haben ihn ausgefüllt, aber auch 1,5 Millionen Menschen in vierunddreißig anderen Ländern. Dieser Persönlichkeitstest ist nämlich Teil eines umfassenderen Fragebogens, der von Chemistry.com benutzt wird. Ich habe eine anonymisierte Stichprobe von 39 913 Personen zusammengestellt und die Ergebnisse ausgewertet. Dabei wurde einmal mehr klar, wie unterschiedlich diese vier Persönlichkeitstypen denken und handeln (siehe Anhang).

Doch ich wollte noch mehr wissen: Verbringen die verschiedenen Persönlichkeitstypen zum Beispiel ihre Samstagabende unterschiedlich? Welche religiösen und politischen Vorlieben teilen sie? Welche beruflichen Interessen haben sie? Wo wollen sie leben? Welcher Art sind ihre Freundschaften: Treffen sie sich mit »den Jungs« (oder »den Mädels«)? Sind ihre Freunde Intellektuelle, politische Aktivisten oder »machen gern einen drauf«? Wie häufig verlieben sie sich? Küssen in der Öffentlichkeit – wie stehen sie dazu? Ist Sex für sie ein wichtiger Punkt in der Ehe? Wie viel Nähe beziehungsweise

Unabhängigkeit braucht jeder in einer Partnerschaft? Sogar ihre Sockenschublade interessierte mich: War sie schön aufgeräumt, oder herrschte das totale Chaos?

Also stellte ich genau diese Fragen und untersuchte die Antworten, die mir die 39913 anonymen Teilnehmer der Studie auf Chemistry.com gaben. Die Teilnehmer waren im Durchschnitt siebenunddreißig Jahre alt. 56,4 Prozent waren Frauen, 89,6 Prozent heterosexuell. Sie teilten sich wie folgt auf die Persönlichkeitstypen auf: 26 Prozent Entdecker, 28,6 Prozent Gründer, 16,3 Prozent gehörten zu den Wegbereitern, 29,1 Prozent zu den Diplomaten.

Daraus ergab sich, dass die verschiedenen Persönlichkeitstypen sehr wohl mit unterschiedlichen Menschen befreundet sind, an unterschiedlichen Orten leben wollen und unterschiedliche religiöse Werte hatten. Sie unterscheiden sich sogar in der Art, wie sie Männchen malen. Hingegen beeinflusst der Rang in der Geburtenfolge (erstes Kind, zweites Kind etc.) den Persönlichkeitstyp nicht, was ein Zeichen dafür ist, dass es sich tatsächlich um unterschiedliche Persönlichkeitstypen handelt: vier verschiedene Arten zu denken und zu handeln, die aus unseren biologischen Anlagen rühren und in unserem Gehirn angelegt sind, lange bevor wir das Licht der Welt erblicken.

Die statistischen Daten, die ich aus der anonymen Befragung der 39913 Männer und Frauen gewonnen habe – die Persönlichkeitstyp-Studie –, sowie die Erkenntnisse aus Genetik, Neurowissenschaft, Anthropologie, Psychologie und anderen wissenschaftlichen Disziplinen bilden die Basis für meine Auffassung von den vier Persönlichkeitstypen: Entdecker, Gründer, Wegbereiter und Diplomaten.

Die Partnerwahl-Studie

Nun musste ich nur noch herausfinden, ob das biologische Temperament einer Person in irgendeiner Form ihre Partnerwahl beeinflusste. Es gab gewisse Hinweise darauf, dass jeder

Typ sich zu einem ganz bestimmten anderen Typ würde hingezogen fühlen. Nichtsdestotrotz führte ich eine zweite Studie durch, die Partnerwahl-Studie, bei der ich statistische Daten aus einer anderen Erhebung verwertete: 28 128 anonyme Mitglieder von Chemistry.com.

Als ich auswertete, wer von diesen Teilnehmern sich für wen entschied, wurde mir die Blaupause der Natur klar: Entdecker fühlen sich zu anderen Entdeckern hingezogen, also zu Menschen mit einem ähnlichen Temperament. Auch Gründer fühlen sich von ihresgleichen angezogen. Menschen vom Wegbereitertyp hingegen gehen eher Bindungen mit Menschen vom Diplomatentyp ein und umgekehrt. Diese beiden Persönlichkeitstypen fühlen sich also eher vom komplementären Partnertyp angezogen.⁷ Dieses Muster zeigt sich völlig unabhängig vom Geschlecht.

Kein Wunder also, dass so viele Wissenschaftler und Laien meinen, »Gegensätze ziehen sich an«, während ein ähnlich hoher Prozentsatz der festen Überzeugung ist, dass sich Gleich und Gleich gern gesellt. Beide Beziehungsmuster existieren – je nachdem, zu welchem Persönlichkeitstyp jemand gehört. Ich hatte das Gefühl, als hätte ich gerade einen Blick in Mutter Naturs Hexenküche geworfen und herausgefunden, nach welchem Rezept sie ihre Liebestränke braut.

Wie aber kann ein Mensch auf einer Internetseite mit Hilfe von Fotos und Profilen herausfinden, welcher Mensch zu welchem biologischen Typus passt?

Nun, unser Gesicht und unser verbaler Ausdruck verraten mehr über uns, als wir glauben.

Was ein Gesicht aussagt

Nehmen wir nur einmal das Auge, genauer gesagt: die Iris. Die Irismulde sowie die Linien um den äußeren Rand der Iris sind mit bestimmten Persönlichkeitsmerkmalen verbunden. Menschen mit einer größeren Anzahl solcher Linien sind im Allge-

meinen impulsiver als andere und eher bereit, ihren Sehnsüchten nachzugeben – typische Züge des Entdeckertyps. Menschen mit ausgeprägter Irismulde sind hingegen warmherziger, vertrauensvoller und zärtlicher – Züge des Diplomaten.

Aus diesem Grunde sehen wir einem möglichen Liebespartner so genau in die Augen – sogar auf einem Bild. Dabei nehmen wir unbewusst subtile Botschaften über das Temperament des anderen auf, darüber, wie er oder sie noch in Jahren denken oder handeln wird.

Die Form unseres Gesichts sagt sogar noch mehr über unser Temperament. Vortretende, starke Unterkiefer, hohe Wangenknochen, buschige Augenbrauen und eine breite, hohe Stirn sind Zeichen einer erhöhten Testosteronaktivität. Dies wiederum ist der bestimmende Botenstoff beim Wegbereiter-typ. Auch Frauen mit erhöhtem Testosteronspiegel zeigen viele dieser Züge. Sehen Sie sich nur die hohen Wangenknochen, das kräftige Kinn und die hohe Stirn vieler Schauspielerinnen und anderer weiblicher Berühmtheiten an.

Auch ein hoher Östrogenspiegel zeigt sich in der Gesichtsform. Eine klare, glatte Haut, volle Lippen, eine schmale Nase und ein rundes, weiches Gesicht, dazu zart gezeichnete Brauen und andere Gesichtszüge, die an das Kindchen-Schema erinnern, zeigen erhöhte Östrogenaktivität.

Allerdings gibt es keine Studien, die den Zusammenhang zwischen Gesichtsform und den Neurotransmittern Dopamin (Entdecker) oder Serotonin (Gründer) untersuchen. Mit einer Ausnahme: Im Allgemeinen haben Menschen mit erhöhter Dopaminaktivität ein vergleichsweise ausdrucksvolles Gesicht. Trotzdem gehe ich davon aus, dass sich auch erhöhte Dopamin- beziehungsweise Serotoninaktivität in den Gesichtszügen ausdrückt und dass die Wissenschaft dies irgendwann einmal erforschen wird.

»Versprechen, große Versprechen sind die Seele der Werbung«, meinte Samuel Johnson einmal, der große englische Li-

terat des 18. Jahrhunderts. Unser Gesicht verspricht viel, auch ein ganz bestimmtes Temperament, das wir in die Partnerschaft einbringen.

Der Zauber der Worte

Entdecker, Gründer, Wegbereiter und Diplomaten zeigen natürlich auch in Worten, wes Geistes Kind sie sind.

Diese Annahme hat eine wissenschaftliche Geschichte. Sie beruht auf der sogenannten *Lexical Hypothesis*, mit welcher das Wortassoziationsexperiment arbeitet. In den Dreißigerjahren stellten Psychologen die These auf, dass Menschen, um sich selbst zu beschreiben, Worte und Sätze benutzen, die sie als ihrem Wesen gemäß empfinden. Diese Formulierungen werden mit der Zeit zentraler Teil ihrer Ausdrucksweise.

Und so führte ich an 178532 anonymen Mitgliedern von Chemistry.com die »Lexikalische Studie« durch. Ich stellte eine Liste von 170 Wörtern auf und untersuchte, wie häufig diese von jedem Persönlichkeitstyp benutzt wurden. Die auf dieser Seite registrierten Teilnehmer beschreiben zum einen sich selbst und andererseits das, was sie an einem Partner schätzen.

Entdecker gebrauchten überdurchschnittlich häufig das Wort *Abenteuer*. Die anderen zehn meistverwendeten Wörter lauten (in der Reihenfolge ihres Vorkommens): *Wagnis, Spontaneität/spontan, Energie, neu, Spaß, Reisen, Ausgehen, Leidenschaft* und *Aktivität*.

Hingegen ist das vom Gründertyp am häufigsten verwendete Wort *Familie*. Dann folgen: *Ehrlichkeit, Fürsorglichkeit, ethisch/moralisch, Respekt, Treue, Werte, Liebe* und *Vertrauen*.

Der Wegbereiter benutzt indes am häufigsten das Wort *intelligent* und *Intelligenz*. Danach kommen: *intellektuell, Diskussion, Computerfreak, verrückt/Verrückter, Ehrgeiz/ehrgeizig, (ergebnis-)orientiert, Politik, Herausforderung/fordernd* und *real*.