

WEIHNACHTEN Geschenke können die Beziehung zu unseren Mitmenschen nachhaltig verbessern. Erstaunlicherweise geht es dabei nicht darum, was dem anderen gefällt.

Besser schenken

VON MELANIE NEES



GALLERY STOCK / IMAGE SOURCE

Unterm Weihnachtsbaum bangt so mancher, ob er wohl das passende Geschenk gefunden hat. Schließlich ist der Moment, in dem die Liebsten ihre Gaben auspacken, für viele genauso spannend, wie selbst an der Reihe zu sein. Denn meist merken wir den Beschenkten ihre Freunde oder Enttäuschung durchaus an. In der erfolgreichen amerikanischen Comedy-Serie »The Big Bang Theory« umarmt Hauptcharakter Sheldon, der sonst Nähe verabscheut, seine Nachbarin Penny. Der Grund: Sie hat dem »Star Trek«-Fan eine von Mr.-Spock-Darsteller Leonard Nimoy signierte Serviette geschenkt. Sheldons Freundin Amy dagegen knallt ihm die Tür vor der Nase zu, als er mit einer DVD, die eigentlich nur ihn selbst interessiert, einen Streit aus der Welt räumen möchte. Sind also Geschenke, die zum Empfänger passen, Balsam für eine Beziehung, während ihr solche schaden, die dem Schenker selbst gefallen?

Das meinen Menschen zumindest. In einer Umfrage von Sozialpsychologen der Simon Fraser University in Burnaby (Kanada) aus dem Jahr 2015 gab die Mehrheit der 500 Befragten an, lieber etwas zu verschenken, das auf die Interessen des Empfängers abgestimmt ist. Umgekehrt wollten sie auch lieber ein Geschenk erhalten, das ihren eigenen Interessen entsprach. Doch ein Experiment der Arbeitsgruppe deutet in eine andere Richtung. Lara Aknin und ihre Kollegen baten 117 Freiwillige ins Labor. Die Hälfte der Probanden sollte einem Freund, Familienmitglied oder ihrem Partner über iTunes ein Lied schenken, das ihr Wissen über diesen deutlich machte, also zu dessen Charakter, Vorlieben und Leidenschaften passte. Die andere Hälfte sollte ein Musikstück auswählen, das ihnen selbst gut gefiel.

Präsentierte Selbstoffenbarung

Die Beschenkten bekamen das Stück, das die Probanden ausgesucht hatten, per E-Mail zugeschickt. In einem kurzen Onlinefragebogen sollten sie angeben, wie sehr sie sich darüber freuten, wie gut es tatsächlich zu ihnen passte, wie sie die Beziehung zum Geber beurteilten und wie nah sie sich diesem fühlten. Das überraschende Ergebnis: Die Beschenkten bewerteten die Beziehung positiver und fühlten sich dem Freund, Partner oder Familienmitglied näher, wenn das Geschenk dessen eigenem Musikgeschmack entsprach.

Die Autoren glauben, dass auf den Schenkenden abgestimmte Präsente deshalb die Beziehung verbessern,



UNSERE AUTORIN

Melanie Nees ist Soziologin und Wissenschaftsjournalistin. Sie macht sich viele Gedanken über geeignete Weihnachtsgeschenke, manchmal sogar schon im Sommer.

Auf einen Blick: Gute Gaben

1 Geschenke können Beziehungen stärken und zwei Menschen einander näherbringen.

2 Dafür ist es besser, wenn ein Präsent etwas über den Absender preisgibt, als wenn es auf den Empfänger abgestimmt ist.

3 Sich viele Gedanken gemacht zu haben, ist für den Geber ein Zeichen dafür, wie wichtig ihm der andere ist. Der Beschenkte beurteilt enttäuschende Präsente wohlwollender, wenn er um diese Mühen weiß.

weil dieser mit dem Präsent etwas über sich selbst preisgibt. Solche Offenbarungen würden, wie bisherige Forschung gezeigt habe, dazu führen, dass man sich einander näher fühle und noch mehr möge als zuvor. Das gilt jedoch nur, wenn man den Geschmack des Empfängers nicht vollkommen verfehlt.

Der Frage, wie sich ein Geschenk auf die Beziehung zwischen Schenker und Beschenktem auswirkt, gingen 1999 erstmals Wissenschaftler von der State University of New Jersey nach. Sie baten Probanden, ihnen von einem besonders schönen oder unpassenden Geschenk zu erzählen, das sie einmal erhalten hatten. Außerdem sollten sie ihre Beziehung zum Schenker beschreiben und wie sich diese durch das Präsent verändert hatte. Dabei kristallisierte sich heraus: Geschenke können die Beziehung verbessern, zum Beispiel, weil sich der Empfänger daraufhin dem Schenker näher fühlt. Sie können den Beschenkten in seiner Ansicht über die Beziehung bestärken, diese schwächen oder in Ausnahmefällen sogar ganz auflösen.

Können wir es uns in Zukunft sparen, uns den Kopf darüber zu zerbrechen, was dem anderen gefällt? Das testeten Yan Zhang von der National University of Singapore und Nicholas Epley von der University of Chicago 2012 in einem Experiment. Bei den Probanden handelte es sich um Paare, die zusammen ein Museum in Chicago besucht hatten und entweder befreundet oder verwandt waren. Einer von beiden sollte anschließend ein Geschenk für den anderen aussuchen. Dabei erhielt er entweder die Anweisung, zufällig eines unter fünf auszuwählen oder gründlich zu überlegen. Dem Partner teilten Zhang und Epley ebenfalls mit, ob der andere sich Gedanken gemacht hatte oder nicht.

Gute Geschenke und deren Schenker wussten die Versuchspersonen immer zu schätzen – egal ob der an-

Schenken macht glücklich

Was bereitet uns mehr Freude: geben oder nehmen?
Lara B. Aknin und ihre Kollegen von der kanadischen Simon Fraser University in Burnaby machten Kleinkinder zunächst mit einem Kuscheltier bekannt (siehe Bild oben), bevor die jungen Probanden Süßigkeiten bekamen (Mitte). Der Plüschaffe erhielt ebenfalls eine Leckerei, die der Versuchsleiter scheinbar zufällig gefunden hatte. Anschließend wurden die Kinder gebeten, dem Affen eine weitere vom Versuchsleiter gefundene Süßigkeit zu überreichen. In einem letzten Schritt sollten sie dem Kuscheltier auch noch eine ihrer eigenen Süßigkeiten abgeben (unten). Dabei waren die im Schnitt 22 Monate alten Teilnehmer so glücklich wie bei keinem anderen Teil des Experiments. Auf Platz zwei folgte die vom Versuchsleiter entdeckte Süßigkeit zu überreichen. Selbst beschenkt zu werden, landete dagegen auf dem letzten Rang.

PloS One 7, S. 1–4, 2012



AKNIN, L.B. ET AL.: GIVING LEADS TO HAPPINESS IN YOUNG CHILDREN. IN: PLOS ONE 7, E#8211. 2012. FIG. 2 (AUSSCHNITT).
© JOURNALS.PLOS.ORG/PLOSONE/ARTICLEID/10.1371/JOURNAL.PONE.0038211 / CC BY 3.0 (CREATIVE COMMONS ORIGINALS BY 3.0 LEGAL CODE)

dere lange darüber gegrübelt hatte oder nicht. Wenig gelungene Geschenke bewerteten die Empfänger jedoch tatsächlich wohlwillender, wenn der andere sich zumindest bemüht hatte. Dann schätzten sie diese ebenso wert wie gute Präsente. Werden die Gaben unter dem Christbaum kritisch beäugt, kann es also durchaus helfen, Anekdoten darüber aufzutischen, wie schwer die Suche danach war.

Für den Schenkenden spielt es auf jeden Fall eine Rolle, wie viel Zeit und Mühe er in ein Geschenk investiert. Das konnten die Autoren in einem weiteren Experiment zeigen. »Sich sorgfältig Gedanken über ein Geschenk zu machen, ist aufwändig. Das liefert dem Schenker selbst einen Hinweis auf die Qualität der Beziehung«, sagen Zhang und Epley. Denn wer sich bemüht, betrachtet das als Zeichen der eigenen Wertschätzung.

Der Preis ist nicht entscheidend

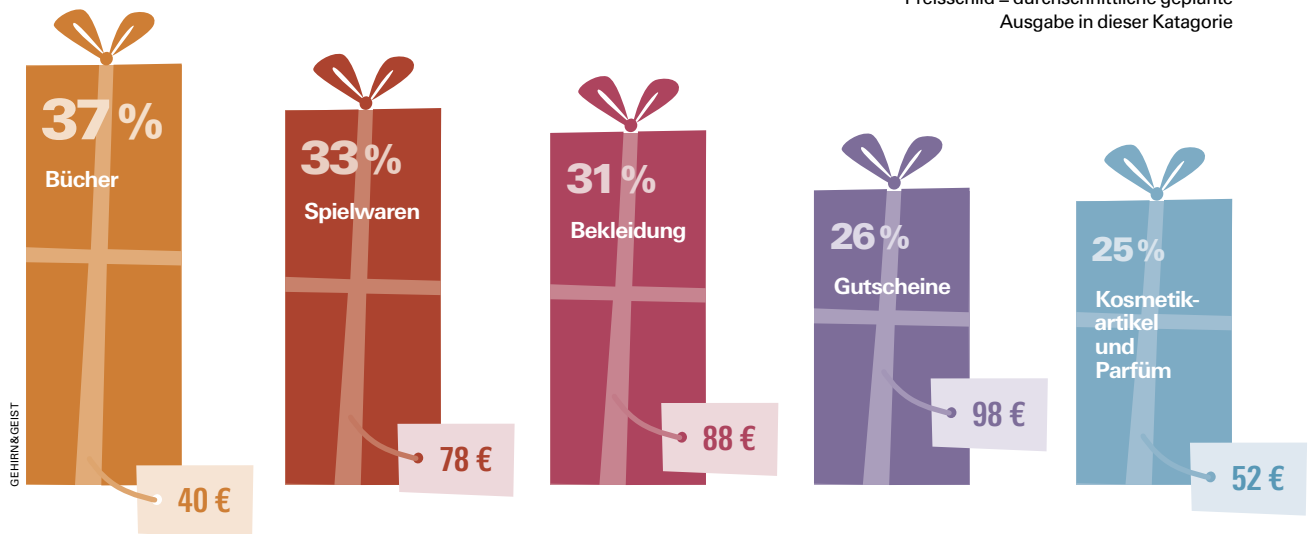
Viele Menschen glauben, teure Geschenke kämen bei den Mitmenschen besser an. Dass dies ein Trugschluss ist, zeigt beispielsweise eine Studie von Francis Flynn und Gabrielle Adams von der Stanford University. Die Teilnehmer sollten sich vorstellen, wie sehr sich ein Freund freuen würde, wenn sie ihm entweder eine CD oder einen iPod überreichten. Im Schnitt hielten die Probanden den teureren iPod eindeutig für das bessere Präsent. Baten die Forscher sie jedoch, sich in die Rolle des Beschenkten hineinzusetzen, fanden sie iPod und CD gleich gut. Auch andere Experimente, in denen die Forscher die Probanden über deren Verlobungsringe und Geburtstagsgeschenke befragten, weisen darauf hin: Der Preis spielt für den Empfänger nur eine untergeordnete Rolle. Um nicht unnötig tief in die Tasche zu greifen, kann es laut den Wissenschaftlern ratsam sein, mit seinen Liebsten ein Preislimit zu vereinbaren.

Wenn Geschenke Beziehungen beeinflussen, können sie womöglich auch Trennungen verhindern oder hinauszögern? Möglicherweise, wie die Ökonominen Ming-Hui Huang und Shihti Yu von der taiwanesischen National Chung Cheng University feststellten. Sie befragten 225 junge Erwachsene, was sie ihrem Partner in ihrer aktuellen oder letzten Beziehung geschenkt hatten. Dabei zeigten sich Geschlechtsunterschiede: Männer überraschten ihre Partnerin häufiger mit einem Geschenk als umgekehrt und kauften ihr vor allem Dinge, die ihre Liebe zu ihr ausdrücken sollten, zum Beispiel Rosen oder Süßigkeiten. Frauen neigten eher dazu, sich selbst etwas zu gönnen, um sich in den Augen ihres Partners attraktiver zu machen, also sich ein schickes Kleid oder teure Kosmetik zu kaufen, statt ihn zu beschenken.

Anhand der Informationen konnten die Wissenschaftlerinnen vorhersagen, *wann* eine Beziehung scheiterte, allerdings nicht, *ob* sie das überhaupt tat.

Die beliebtesten Geschenke

Prozentangabe = Anteil der Personen, die diese Geschenke kaufen wollen
Preisschild = durchschnittliche geplante Ausgabe in dieser Kategorie



Laut einer Umfrage von 2015 kauft die Mehrheit der Deutschen ihre Weihnachtsgeschenke im Dezember, jeder Fünfte erst in den beiden Wochen vor Weihnachten. In diesem Jahr wollen wir im Schnitt 266 Euro dafür ausgeben. An Heiligabend liegen dann vor allem Bücher, Spielzeug, Kleidung, Gutscheine, Kosmetikprodukte und Parfüm unter dem Tannenbaum. Aber auch Bargeld (23 Prozent), Ess- und Trinkbares (22 Prozent), CDs und DVDs (16 Prozent), Schmuck und Uhren (13 Prozent) sowie Abos und Veranstaltungstickets (14 Prozent) werden gerne verschenkt.

Quellen: Umfrage im GfK-Individualpanel unter 4241 Personen zwischen 14 und 75 Jahren im Zeitraum 23. 10. bis 3. 11. 2015; Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft: Weihnachtsgeschenke 2016 Deutschland. Verbraucherumfrage zu Kaufabsichten und -gewohnheiten, Oktober 2016

Demnach blieben Männern und Frauen länger in einer Beziehung, wenn sie vom Partner etwas erhalten hatten, was ihre Beziehung für die Außenwelt sichtbar machte, beispielsweise dieselben Uhren oder Pullover im Partnerlook. Bei Männern, die ihre Liebe mit Blumen oder anderen Kleinigkeiten ausdrückten, hielt die Beziehung dagegen sogar kürzer! Ob Geschenke eine Trennung tatsächlich beschleunigen oder hinauszögern können oder ob sie nur Ausdruck einer guten oder dem Unter-

gang geweihten Beziehung sind, kann die Studie jedoch nicht sagen.

Wenn Sie sich auf der Suche nach passenden Weihnachtsgeschenken mal wieder über volle Kaufhäuser ärgern, dann denken Sie daran: Geschenke können die Beziehung zu Ihren Liebsten stärken. Eigentlich nicht verwunderlich. Laut den Sozialforschern David Glen Mick und Michelle Demoss ist Schenken ein symbolischer Akt der Liebe. ★

QUELLEN

- Aknin, L. B., Human, L. J.: Give a Piece of you: Gifts that Reflect Givers Promote Closeness. In: *Journal of Experimental Social Psychology* 60, S. 8–16, 2015
- Flynn, F. J., Adams, G. S.: Money Can't Buy Love: Asymmetric Beliefs about Gift Price and Feelings of Appreciation. In: *Journal of Experimental Social Psychology* 45, S. 404–409, 2009
- Huang, M.-H., Yu, S.: Gifts in a Romantic Relationship: A Survival Analysis. In: *Journal of Consumer Psychology* 9, S. 179–188, 2000
- Zhang, Y., Epley, N.: Exaggerated, Mispredicted and Mismatched: When it's »the Thought that Counts« in Gift Exchanges. In: *Journal of Experimental Psychology: General* 141, S. 667–681, 2012

Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/artikel/1427961

WEBTIPP

Fünf Dinge, die Sie über psychologisch gute Geschenke wissen sollten:
www.spektrum.de/wissen/fuenf-wissenschaftliche-tipps-fuer-bessere-geschenke/1381267