



## Warum schenken wir uns eigentlich etwas?

Nichts ist so spannend und bewegt den Menschen so sehr wie sein eigenes Verhalten und das seiner Mitmenschen. IMAGE greift mit Dr. med. Willi Martmüller, Facharzt für Allgemeinmedizin, Psychotherapie (Tiefenpsychologie) in der Serie „Wie tickt der Mensch“ spannende Fragen auf und stellt Antworten aus der Psychologie vor.

„Der Brauch zum Schenken ist alt und in fast allen Kulturen zu finden: Durch Geschenke knüpfen, pflegen und vertiefen wir unsere Beziehungen zu anderen Menschen“, so Dr. Willi Martmüller. „Das Geschenk ist eine Form der Kommunikation. Es ist Geben, Nehmen und Erwidern. Wir verständigen uns nur zu einem kleinen Teil über Worte. Stärker ist die non-verbale Kommunikation - Gestik, Mimik oder der Austausch von Geschenken. Kanadische Wissenschaftler um die Psychologin Elisabeth Dunn fanden heraus, ein falsches und ungeliebtes Geschenk kann in der Beziehung zu einem anderen Menschen zu Distanz führen. Wir empfinden ein solches Geschenk als Ausdruck des Nichtverstehens. Deshalb ist die Auswahl der Gabe sehr wichtig. Dabei geht es nicht um den materiellen Wert. Vielmehr ist das individuelle Eingehen auf die Wünsche



mit Dr. med.  
Willi Martmüller

### Die Fallen beim Geschenke aussuchen

Wir neigen dazu, Menschen zu kategorisieren und darauf hin wählen wir Geschenke, die für diese Zielgruppe unserer Meinung nach passen würden: So werden Männer mit technischen Spielereien, Werkzeug oder gar Krawatte/Socken beglückt). Frauen erhalten Kosmetika, Parfums ... Jüngere eher Spielzeug, Oma die Schachtel Pralinen...

Wir nehmen an, dass das, was wir mögen, auch alle anderen mögen müssen. Wir projizieren unsere Wünsche auf andere. Doch dies ist häufig nicht der Fall und somit bekommt der Beschenkte dann das, was man sich selbst hätte schenken wollen.

Zeitnot ist eine Garantie für die falsche Geschenkwahl! Das spontane Zugreifen verführt uns häufig zu nicht optimalen Kaufentscheidungen.

aus: Zeibig Daniela. „Wünsch dir was!“ in Gehirn&Geist, 12/2013; Nees, Melanie. „Besser schenken“ Gehirn & Geist 01/2017

des Empfängers von großer Bedeutung. Eines der wertvollsten Geschenke dürfte das Angebot von Zeit sein, die man mit jemandem verbringen möchte. Aber auch ein Geldgeschenk ist nicht prinzipiell verwerflich. Die Forscher Yang & Urminsky (Psychological Science 29/2018) zeigen, dass Menschen bei der Geschenkauswahl auf eine starke Gefühlsreaktion des Beschenkten hoffen, diesen also überraschen möchten.“ Doch warum schenken wir überhaupt? „Ein Forscherteam um So Young Park, Uni Lübeck, stellte 2017 in einer Studie bei Untersuchungen von Probanden im MRT fest: Schenken zeigt sich in einer höheren Gehirnaktivität im Übergang vom Schläfen- zum Scheitellappen und in einer Verbindung zum ventralen Striatum. Eine vermehrte Ausschüttung von Dopamin ist das Ergebnis. **Schenken macht glücklich, ist ein (erfolgreicher) Versuch, sich Freude und Freunde zu verschaffen.** Der Schenkende hofft auf Freude und Akzeptanz beim Beschenkten. Ist das nicht der Fall, erfährt er selbst durch die Zurückweisung eine Kränkung, der Beschenkte jedoch durch die missglückte Gabe ebenso. Ein Geschenk kann auch manipulieren, etwas mit dem anderen machen, ist Macht über jemanden und kann der Erfüllung eigener Bedürfnisse dienen. Es kann Enttäuschung auslösen, Druck beim Empfänger. Es kann zu Hierarchien führen, zu Einflussnahme oder zur Selbstdarstellung des Schenkenden. Ein Geschenk kann den anderen demütigen. Wer schenkt, sollte mit seiner Gabe keine Gegengabe erwarten. Eine Pflicht zur Erwidern oder ein Geschenk als Zeichen von Wohlstand lässt das Schenken zu einem Ritual der Verschwendung mutieren. Wertschätzung und Zuwendung sind die Basis für Geschenke.“ anja

◆ Serienteil verpasst? Lesen Sie online: [www.image-witten.de](http://www.image-witten.de) oder [www.martmoeller.de](http://www.martmoeller.de)