

NZZ FOLIO

Die Zeitschrift der Neuen Zürcher Zeitung, Dezember 2010



Rituale

Schenken, scheiden, Teufel austreiben

Schöne Bescherung!

Bald ist wieder Weihnachten. Doch die Gaben unter dem Baum bringen nicht nur Freude. Sie können auch Hierarchien festigen, demütigen – oder schlicht unglücklich machen. *Von Christian Seiler*

Vor einigen Jahren feierte ich Weihnachten mit einem befreundeten Paar auf dem Land. Ich war für das Fest gar nicht vorgesehen gewesen, aber weil beziehungs-technisch etwas Gröberes vorgefallen war, brauchte ich Unterschlupf für diesen Abend, und die beiden, Gott segne sie, gewährten ihn mir.

Ich brachte als Weihnachtsgeschenk ein paar Flaschen Wein mit – ein paar Flaschen Wein sind nie falsch, ausser man ist bei den Ahmadinejads eingeladen. Ich bringe immer, wenn ich irgendwo eingeladen bin, Wein mit, schon um sicherzustellen, dass es welchen gibt, und eine Flasche finde ich ein bisschen kleinlich, eine Kiste zu viel, es werden dann zwei bis vier Flaschen, je nach Gastgeber.

Bei meinen Freunden gab es keinen Weihnachtsbaum, es gab auch keine Weihnachtsfeier im eigentlichen Sinn, es gab etwas zu essen und zu trinken, und im Hintergrund lief die CD, ohne die Weihnachten in Österreich nicht mehr gefeiert werden kann, «Still» von Klaus Traubitsch und Otto Lechner, vergnügte, unfeierliche Versionen der alten Weihnachtslieder. Plötzlich stand mein Freund auf, verschwand im Nebenzimmer, kam mit einem reichlich grossen Paket zurück, küsste seine Frau, flötete «Frohe Weihnachten» und legte ihr das Paket in den Schoss.

Sie schaute ihn wie vom Donner gerührt an. «Aber wir haben doch abgemacht...»

Sie musste den Satz gar nicht zu Ende sagen. Der Sachverhalt war klar. Es hatte eine Vereinbarung gegeben, dass man sich nichts zu Weihnachten schenken wollte, warum auch immer, Sieg der Vernunft oder Schonung des Kontos oder zum Teufel mit dem Konsumterror, und diese Vereinbarung war gerade gebrochen worden. Er hatte ihr ein Geschenk gemacht – es stellte sich später heraus, dass das Corpus delicti ein mit Swarovski-Steinen besetzter Skianzug in Pink war, dem man auch unter anderen Umständen durchaus kritisch gegenüberstehen konnte –, während sie sich an die Verabredung gehalten hatte und jetzt mit leeren Händen dastand. Nun, nicht direkt mit leeren Händen, das Geschenk, das erst viel später ausgepackt werden würde, lag mächtig und giftig auf ihren Oberschenkeln und schien

mit jeder Minute grösser zu werden, während das fehlende Gegengeschenk ein psychologisches Vakuum im Raum erzeugte, das erst einmal mit vielen Tränen und Vorwürfen gefüllt werden musste, so dass ich augenblicklich zu einem kleinen Spaziergang aufbrach.

Was war geschehen? Ein Versprechen war gebrochen worden. Aber isoliert von der Vorgeschichte war die Sache vielleicht nett gedacht gewesen: Mein Freund hatte zwar etwas anderes angekündigt, aber er war plötzlich von einem so starken Gefühl der Hinwendung durchströmt, dass er ihr einfach etwas schenken musste. Oder andersrum: Der Skianzug im Schaufenster hatte so einsam gewirkt, dass mein Freund Mitleid bekommen hatte – und schon war das Geschenk bezahlt, verpackt, überreicht. Und, ja, die Überraschung war wirklich gelungen.

Warum also die Tränen? Weil Schenken keine Einbahnstrasse des guten Willens ist. Im Hintergrund schwingt stets noch etwas anderes mit, ein Chor von Sub- und Nebenbotschaften. Ich kann mir leisten, dir etwas zu schenken, auch wenn wir gesagt haben, dass wir einander nichts schenken. Ich kann es mir leisten, weil ich genug Geld habe, weil ich die Macht habe, auch deine Verärgerung über meinen Wortbruch auszubaden, weil ich, im Endeffekt, in unserer Beziehung den Ton angebe. Oder, wie es der

Ethnologe Marcel Mauss sagte: «Geben heisst, seine Überlegenheit beweisen, zeigen, dass man mehr ist und höher steht.» Wenn es diese Botschaft ist, die ankommt, ist sie unter Umständen tatsächlich ein paar Tränen wert.

Schon die Geschichte des Schenkens ist lang und umstritten. Während die Evolutionsbiologen das Schenken als Fortsetzung der Brutpflege betrachten, als Grosszügigkeit, die von der Ernährung der eigenen Kinder auf andere Lebensbereiche übertragen wurde, bewerten die Anthropologen das Schenken als die früheste Kulturbeziehung, zu der Menschen fähig waren. Bereits die Neandertaler sollen einander Schmuck geschenkt haben, und aus archaischen Kulturen sind komplizierte und aufwendige Schenkungsrituale bekannt. Aber bereits bei den ersten Geschenken, die



Selber wählen macht länger Freude: 57 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer wünschen sich zum Fest der Liebe einen Gutschein oder Bargeld.

Menschen machten, stand nicht die Gabe selbst, sondern der Subtext im Vordergrund: Sieh an, was ich dir schenke. Das «Was du mir wert bist» kommt zu diesem Wechselkurs als «Wozu ich in der Lage bin» zum Adressaten.

Als im frühen Mittelalter das Schenken in Europa en vogue wurde, waren es die Adeligen, die ihre Reichtümer an Gäste und Hofstaat verschleuderten, um nicht als geizig zu gelten. Die Grosszügigkeit übersetzte sich hierauf in

Schon früh war mir die komplizierte Ökonomie des Schenkens zuwider, verabscheute ich diese sichtbaren Abstufungen der Zuneigung.

Ruhm, in Image: Wer besonders grosszügig war, stand im Ruch, besonders mächtig zu sein – und wurde natürlich auch so behandelt. Man kann daraus schliessen, dass man sich Macht kaufen konnte, und die Währung war die eigene Grosszügigkeit.

Ich ging also spazieren. Draussen war es dunkel und kalt, und weil in den meisten anderen Häusern auch gegessen, gesungen und gestritten wurde, war es still. Selbst die unvermeidlichen Motocrossmaschinen, Traktoren und aufgebrelzten Golf GTI mit kofferraumfüllenden Subwoofern, die für gewöhnlich den Soundtrack zum Landleben liefern, schwiegen. Es lag Schnee. Meine Schritte knirschten. Ich war ein bisschen durcheinander, erstens, weil ich zu diesen Weihnachten sowieso durcheinander war, und zweitens, weil mir die Komplikationen mit dem Geschenk nicht aus dem Kopf wollten.

Nicht, dass ich Weihnachtssituationen nicht kannte. Als ich Weihnachten noch mit meiner Grossmutter und der ganzen Familie feierte, war ich ein geübter Späteeinkäufer, was im Austausch der Gaben mit anderen Späteeinkäufern zu skurrilen Situationen führte – einmal schenkte ich meinem Onkel das gleiche Stevie-Ray-Vaughan-Doppelalbum, das er auch für mich angeschafft hatte, einmal hatte ich für ihn die Schriften Alfred Polgars besorgt, die er mir nur deshalb nicht schenken wollte, weil ihm das Buch zu teuer war, ich musste also mit meinem dritten oder vierten «Fänger im Roggen» in Taschenbuchausgabe vorliebnehmen. (Wobei ich die Episode in angenehmer Erinnerung habe; sie war mein erster Triumph im Grosszügigkeitscontest der mittelalterlichen Fürsten, zumal ich ja der Student und mein Onkel der Banquier gewesen war.)

Schon damals aber, als jungem Erwachsenen, war mir die komplizierte Ökonomie des Schenkens zuwider, verabscheute ich die Abstufungen der Zuneigung, die sich für alle sichtbar manifestieren mussten. Die Ehefrauen bekamen von den Männern irgendwelches teures Zeug, Schmuck oder Kleider, die Töchter ein bisschen billigere Kleider und noch immer sauteure Parfums, die Familienoberhäupter wurden für ihre Grosszügigkeit mit Pfeifen, schweren Schnäpsen und seidenen Pyjamas entschädigt.

Die peripheren Verwandten wie ich tauschten Kulturarartikel aus, siehe oben, und mit grösstem Vergnügen erinnere ich mich an das Fest, als ich meiner Tante eine billige Zweitausendeins-Ausgabe des «Kamasutra», verpackt in Zeitungspapier, unter den Weihnachtsbaum legte, weil ich ihr Gesicht sehen wollte, wenn sie es auspackte.

Die Investition machte sich bezahlt. Meine Tante, eine piekfeine, bigotte Schnapsdrossel, goss sich schnell hintereinander zwei Wassergläser Calvados ein, und der Tanz um den Wühltisch unter dem Weihnachtsbaum gewann in ungeahnter Weise an Fahrt.

Im Jahr darauf liess mir die Tante dann ausrichten, dass ich mir wegen eines Geschenks für sie keine Gedanken machen müsse, und dann wurde die Familie von einer Detonation erschüttert, weil sich herausstellte, dass mein Onkel seit Jahren eine geheime Zweitfrau gehabt hatte. Die Sache flog übrigens auf, weil er die Kreditkartenabrechnungen für die Geschenke an seine Frau und an seine Geliebte fein säuberlich geordnet in seiner Schublade vergessen hatte, so dass seine Frau, als sie irgendetwas suchte, plötzlich einem Phantom gegenüberstand, das nach den Regeln der Weihnachtsökonomie im selben Rang stand wie sie. Danach wurde alles sehr kompliziert, und die Weihnachtsfeiern fanden nicht mehr statt, und ich bedauerte das auch nicht besonders.

Reinen Herzens beschenkte ich damals sowieso nur meine Grossmutter – bei ihr war ich aufgewachsen, und ihr begegnete ich mit Respekt und kindlicher Liebe. Sie zu beschenken war freilich nicht einfach, denn meine Grossmutter war als Weltkriegswitwe und Mutter dreier Söhne, die in der Nachkriegszeit auf höhere Schulen geschickt werden mussten, enorm sparsam, um nicht zu sagen geizig, und Geschenke, die ihr zu gross vorkamen, verdarben ihr regelmässig das Fest.

Man konnte ihr also nur Bücher oder Bilder schenken, denn sie liebte Literatur und mochte Kunst, und als ich ihr einmal eine Radierung von Alfred Hrdlicka brachte, musste ich lügen und sagen, ich hätte das selbst gezeichnet. Erst als das Blatt schon ein paar Wochen an einem Ehrenplatz hing, rückte ich mit der Wahrheit heraus und unterlief damit das klassische Gegenargument der Oma, das teure Bild gefalle ihr gar nicht.

Ich erinnere mich noch heute an das Glücksgefühl, als ich in einer Boutique in Turin das perfekte Geschenk für sie fand: einen eleganten Plaid aus Merinowolle, den sie, wenn sie auf dem Sofa sass und las, um die Schultern legen konnte, dann war ihr warm. Der Plaid war der beste Ersatz dafür, selbst da zu sein und gemeinsam mit ihr in der Zeitung zu blättern, ab und zu einen Keks zu nehmen und das langsame Blau der Dämmerung vor dem Fenster zu erwarten, um dann mit einem Glas Portwein den Sonntag zu feiern.

Wenn ich meine Grossmutter reinen Herzens beschenkte, dann meine ich damit, dass ich mit meinem Geschenk keine anderen Motive verfolgte. Ich wollte sie nicht beeindrucken – musste ich nicht –, ich musste mich nicht er-

kenntlich zeigen – zwischen uns war das Selbstverständliche wirklich selbstverständlich –, und ich erwartete mir keine Gegengeschenke für meine Mitbringsel. Ehrlich gesagt war ich immer froh, wenn sie mir einen Kuchen buk oder selbstgestrickte Socken schenkte, denn wenn sie mir mit einer Schallplatte eine Freude machen wollte, kam dabei meistens so was wie «José Carreras und Gheorghe Zamfir feiern gemeinsam mit André Rieu Weihnachten» heraus.

Geschenke sind Gefühlsmaschinen: Sie erzeugen Bindung. Nichts ist besser geeignet, um Beziehungen anzubahnen, zu bestätigen oder zu festigen, als das richtige

«Wäre Weihnachten ein staatliches Programm, der Bund der Steuerzahler würde dagegen Sturm laufen», schreibt der Ökonom.

Geschenk. Manche Gaben – ein in Zeitungspapier eingepacktes «Kamasutra» zum Beispiel – lösen periphere Bindungen auch mehr oder weniger auf. Das kann ebenfalls seine Qualität haben.

Verwirrend ist jedoch, wie geräuschlos diese Maschine läuft. Jeder, der schenkt, hat zahllose Gründe, warum er schenkt, und wenn er sein Geschenk überreicht, tut er so, als sei ihm gerade erst eingefallen, dass ein Geschenk, gerade jetzt, gerade hier, genau das Richtige wäre.

Vielleicht ist es ja auch so – aber das ist höchst unwahrscheinlich. Nur 5 Prozent aller Geschenke entspringen innerer Notwendigkeit. Die restlichen 95 Prozent wechseln ihren Besitzer, weil Weihnachten, Geburtstag oder Valentinstag auf dem Kalender stehen (letzteres eine – wie ich finde – besonders perfide Erfindung der Blumenindustrie). Doch egal ob ein Geschenk nun industrie- oder familienbindungsmotiviert ist, stets stösst es in ein theatralisches Vakuum. Denn obwohl jedem von uns längst klar ist, dass nur in den seltensten Fällen freiwillig und bedingungslos geschenkt wird, halten wir unter Aufbietung all unserer komödiantischen Fähigkeiten den Anschein aufrecht, als ob es genau so wäre. Der Soziologe Pierre Bourdieu postulierte raffiniert, dass es sogar «zu den Regeln des Schenkens» gehöre, «dass seine tatsächlichen Regeln verdeckt bleiben». Das bedeutet, dass unser Stehsatz «So eine Überraschung!» nur dann meint, was er sagt, wenn irgendjemand uns im Dschungel der Motive etwas zukommen lässt, was uns tatsächlich freut (unwahrscheinlich) oder was wir tatsächlich brauchen (zum Beispiel Geld, und wenn Geld, eine Summe, mit der wir etwas anfangen können).

Als ich nach dem Spaziergang wieder zurück zu meinen Freunden kam, war die Lage vorübergehend entspannt. Noch immer legte «Stil» seinen wunderbaren Klangteppich in den Raum, und am Tisch sass eine Frau in einem funkelnagelneuen, rosa Skianzug mit applizierten Swarovski-Steinen und trank mit ihrem Liebsten einen Weihnachtsschoppen. Die Szenerie wäre fast mit einer Idylle zu

verwechseln gewesen, hätte man die Vorgeschichte ausgeblendet, aber der Frieden war nur oberflächlich (reichte aber reichlich für den betreffenden Weihnachtsabend). Als sich die beiden jedoch einige Monate später trennten, tauchte der Bruch des geschenkemässigen Waffenstillstands samt einem Strauss von Interpretationen als Thema und Delikt seelischer Grausamkeit wieder auf.

Ich weiss nicht, ob ich damals beschloss, mich niemals wieder auf das Hütchenspiel namens «Gib, dann wird dir gegeben» einzulassen, oder ob ich schon vorher reif dafür gewesen war. Tatsache ist, dass ich seither den Befehlen meines Hinterkopfs widerstanden habe, wenn es galt, im Weihnachtsgeschäft meine Börse lockerzumachen und mit besonderem finanziellem Aufwand besonders nett sein zu wollen. Stefan Klein macht in seinem Buch «Der Sinn des Lebens» zwei Hormone namens Oxytocin und Vasopressin, die Hormone der Liebesgefühle und der Bindung, dafür verantwortlich, dass wir beim Schenken die Vernunft ausschalten, aber ich schlage mich in diesem Fall ausnahmsweise auf die Seite der Vernunft und lasse die Hormone ins Leere laufen.

Anstelle grosser Altruismustheorien bemühe ich den amerikanischen Mikroökonom Joel Waldfogel, der in seinem reizenden Buch «Scroogenomics» dafür plädiert, überhaupt keine Weihnachtsgeschenke mehr zu kaufen. Waldfogel bezeichnet den Konsumtaumel zu Weihnachten als eine «Orgie der Wertvernichtung». Sein Hauptargument lautet, dass fast jedes Geschenk dem Beschenkten weniger wert ist, als es faktisch gekostet hat, was wiederum damit zusammenhängt, dass niemand die Bedürfnisse des Beschenkten so gut kennt wie der Beschenkte selbst. Weihnachtsgeschenke seien ökonomisch also höchst ineffizient. «Wäre Weihnachten ein staatliches Programm», schreibt Waldfogel und wendet sich damit an die in den USA genauso wie in der Schweiz omnipräsenten Kritiker staatlicher Präsenz in der Wirtschaft, «würde der Bund der Steuerzahler dagegen Sturm laufen.»

Meine Ersatzstrategien, um in der Konsensgesellschaft der Schenkenden und Beschenkten nicht als Asozialer zu erscheinen: Ich versuche, Dinge von ideellem Wert zu verschenken, die nur für den Adressaten wertvoll sind.

Und ich sage jedem, der es hören will, worüber ich mich am meisten freue: über eine gute Flasche Wein oder über bunte Kniesocken. Von beiden kann man nie genug haben.

Christian Seiler ist freier Journalist; er lebt in Wien. Kürzlich ist von ihm erschienen «Reise zum Geschmack. Zwölf kulinarische Ausflüge über die Grenze», Echtzeit-Verlag.