



DEN WAHREN WERT EINES
GESCHENKES KANN NUR DER
BESCHENKTE ERFASSEN



VOM GABEN- TAUSCH

„Ihr ganzes Vermögen war 1 Dollar, 87 Cent, davon 60 Cent in Pennystücken. Alles mühsam zusammengekratzt und gespart. Und morgen war Weihnachten. Nichts blieb übrig, als sich auf die kleine, schäbige Couch zu werfen und zu heulen.“ So beginnt ein Klassiker der Weltliteratur und des Nachdenkens über den Tausch von Gaben „Das Geschenk der Weisen“, die der amerikanische Autor O. Henry 1906 schrieb. In ihr beschließen zwei junge Eheleute, das Wertvollste, was sie haben, zu opfern, um den anderen beschenken zu können: Della verkauft ihre Haarpracht, um für Jim eine Kette für seine geerbte Taschenuhr zu erstehen. Jim aber hatte genau diese Uhr versetzt, um Della mit Kämmen für ihre Haare zu beglücken ...

O. HENRYS GLEICHNIS VOM SCHENKEN ERZÄHLT, wie der symbolische Wert der Geschenke ins schier Unermessliche steigt, indem sie ihren praktischen Nutzen verlieren. Und es macht deutlich, was uns gerade um die Weihnachtszeit zuweilen zum Heulen bringt: Die Frage nach dem richtigen Geschenk macht den Akt der Freiwilligkeit zu einem Minenfeld. →

SCHENKEN BEDEUTET FAST INNER TAUSCHEN

PASCAL LACHENMEIER

BEREITS BEI KINDERGEBURTSTAGEN lernt ein Dreikäsehoch: Gleiches sollte möglichst mit Gleich-Wertigem vergolten werden. Denn eines steht fest: Geschenke müssen erwidert werden. Während zu kleine/billige Gaben den Beschenkten an der Wertschätzung seiner Person durch den Gebenden zweifeln lassen („Schenken kann kränken.“), bringen zu große/teure in Verlegenheit, Zugzwang oder gar Bedrängnis. Es geht dabei um ein empfindliches Gleichgewicht, in dem vom Kindergarten bis zur internationalen Staatengemeinschaft soziale Beziehungen gehalten werden. Die Soziologie hat dafür einen Begriff geprägt: Reziprozität – das Prinzip der Gegenseitigkeit.

GEWISSERMASSEN ENTDECKT bzw. erstmals ausführlich beschrieben wurde das Phänomen von dem polnischen Ethnologen und Expeditionsreisenden Bronislaw Malinowski. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts beobachtete er auf den Trobriand-Inseln in der Südsee ein weit verzweigtes, hoch komplexes und auf den ersten Blick rätselhaftes System des

Gabentauschs, das oft durch hunderte Kilometer stürmische See getrennte Eiland und verschiedene Stämme verband. Abordnungen auf eigens dafür gebauten Kanus fuhren, schwer mit Gütern beladen, nach einer Art ausgeklügelten Fahrplan hin und her, überbrachten Geschenke und nahmen solche entgegen, bis das ganze Prozedere von vorn begann. Auffallend daran war, dass die Trobriander selbst – ein Volk, das seinerzeit als „primitiv“ angesehen wurde und dem auch Malinowski keine tiefere Einsicht in den Sinn ihres Tuns zugestand – dabei sehr deutlich zwischen Handel, den sie ausgedehnt betrieben, und „Kula“, also dem Tausch von Geschenken, unterschieden. Die Unterscheidung zwischen beiden – und dies beschäftigt uns offensichtlich bis heute – ist aber eben nicht, dass das eine geordnet und nach streng zu befolgenden Regeln verlief und das andere ein Feld des freien Willens wäre. Das Gegenteil war und ist der Fall: Vom Kanubau über die ausgiebige Zurschaustellung der wegzugehenden als auch erhaltenen Gaben, über deren Verladung bis hin zum ausgedehnten Zeremoniell dessen gegenseitiger Übergabe war alles bis ins aller kleinste Detail rituell geregelt und von magischen Handlungen begleitet.





LETZTERE FÜHREN UNS WIEDER DIREKT IN DIE GEGENWART, denn für uns gilt, was Kurt Tucholsky mit den bekannten Worten: „Sei eingedenk, dass dein Geschenk Du selber bist“ zusammenfasste. Während sich für uns vor allem der Gebende in der Gabe spiegelt, verband sich mit dem Gabentausch in früheren Gesellschaften immer auch ein Maß an Magie. (Man denke nur an Opfergaben, die auch unsere Vorfahren den Göttern darbrachten, um sich selbst zu schützen!) Es ging um weit mehr als nur das sprichwörtliche „Fettnäpfchen“, in das wir heute mit einem falschen Geschenk tappen können: Die Trobriander regelten mittels

des Kula-Rings über Insel- und Stammesgrenzen ihre sozialen Beziehungen, denn Gebende und Nehmende standen in einem lebenslangen Austausch, der auch die Verpflichtung zu Gastfreundschaft, Hilfe und Schutz beinhaltete und sich auf die Vorfahren und Nachkommen erstreckte. Vor allem aber funktionierte das System als ein sozialer Ausgleich zwischen Arm und Reich, da eine Anhäufung von Gütern zum Zwecke des Besitzes als unehrenhaft angesehen und geächtet wurde. Wie weit ist unser „Weihnachten im Schuhkarton“, die milde Gabe an Bedürftige, die wir vor dem Fest entrichten können, doch davon entfernt. →

GESCHENK IN DER HOFFNUNG AUF GEBENGESCHENK IST GESCHÄFT

DR. MANFRED HINRICH

DASS GEBEN NIE GANZ SELBSTLOS erfolgt, steht wohl außer Frage. Was aber, wenn dem Schenkenden nichts bleibt, er also bis zum sprichwörtlich „letzten Hemd“ alles verausgabte? Dies war keine Seltenheit, wenn sich die amerikanischen Indianer der nordwestlichen Pazifikküste zum „Potlatsch“, dem Fest des Schenkens, zusammenfanden: riesige, mehrtägige Gelage mit bis zu 400 Gästen verschiedener Stämme, mit rituellen Tänzen, Reden und der massenhaften Verteilung von Gütern, die mit dem vollständigen Bankrott des einladenden Häuptlings enden konnten. Noch zu Beginn des 20. Jahrhunderts verschenkte man beispielsweise Teppiche, Nähmaschinen, Kanus, Gaslichter, Violinen, Möbel, Geld, Mehl und vor allem Schmuck und Kleidung. Je mehr Waren auch durch die zunehmende Einfuhr europäischer Güter verfügbar waren, desto exzessiver wurden die Feste. Ging es vorher im Ritual hauptsächlich um eine Verbindung zu den Ahnen, die nur durch das Geben vor den Augen der Gemeinschaft bekräftigt werden konnte, wurde der Potlatsch nun zum Schlachtfeld um Titel, Positionen und Ansehen. Von regelrechten „Potlatschtourneen“ ist die Rede, und Schuldenberge häuften sich an. Spätestens mit der Weltwirtschaftskrise geriet das gesamte System vollends aus dem Gleichgewicht.

IN SEINEN URSPRÜNGEN ABER war auch der Potlatsch ein System, das starke soziale Ungleichheit ausglich und Gebende wie Nehmende ihren Platz in der Gemeinschaft ständig neu definieren ließ. Zudem wirkten die Gaben als eine Art „Darlehen“. Der Gebende konnte nicht nur erwarten, dass ihm und seinen Nachkommen von den Beschenkten im Notfall geholfen würde, sie ihm Obdach und Nahrung boten, also eine Art früher Sozialversicherung. Vielmehr noch zählte, dass die Gaben, vielleicht erst nach Jahrzehnten und in der nächsten Generation, erwidert werden mussten – und zwar mit durchaus einem zu erwartenden saftigen Zins.

MAN MUSS KEIN ÖKONOM SEIN, um in diesen Systemen des Gabentausches Vorläufer des Marktes, ja des Kapitalismus zu sehen. So wurde der Potlatsch auch als Modell des Wettbewerbsprinzips beschrieben. Die Geschenke kann man als Investitionen betrachten, und dass der Warenfluss in Gang gehalten werden muss, predigen auch unsere Wirtschaftsweisen und nennen es „Konjunktur“.

Dass Geschenke und Handel zusammengehören, weiß irgendwie jeder. Die Älteren unter uns aber werden sich noch an die Aufschrift „Geschenksendung, keine Handelsware“ erinnern. Für den Ostler verbargte sich in einer derart gekennzeichneten Lieferung die Verheißung: das gute alte Westpaket – eine besondere Art des Geschenks. Die jährlich versendeten 25 Millionen Pakete enthielten etwa 1.000 Tonnen Kaffee, fünf Millionen Kleidungsstücke und waren durchschnittlich 40 D-Mark wert (die man steuerlich geltend machen konnte). Besonders zu Weihnachten – das hier „Jahresendverkehr“ (JEV) – hieß, gab es für die Stasi viel zu tun: Aufwändige Technik war – für Devisen – angeschafft worden, um die Sendungen zu durchleuchten und zu filzen. Da diese allerdings die ideologische Verwerflichkeit schriftlicher Gaben (also der heute noch als Geschenk so beliebten Bücher) nicht feststellen konnte, übernahmen dies so genannte „Literaturoffiziere“ – die bei Kontrollen oft schlafend vorgefunden wurden. Von verbotenen Inhalten wie Heinrich Böll aber einmal abgesehen, waren die Westpakete nicht nur ein Umsatzfaktor für den Westhandel, sondern auch eine feste Größe in der Wirtschaftsplanung der DDR. Sie halfen, die Bevölkerung trotz Mangelversorgung bei Laune zu halten. Wer weiß, ob es ohne die rettenden „Geschenksendungen“ der westlichen Brüder und Schwestern nicht schon zu Zeiten der „Kaffeekrise“ 1977 zur Revolte gekommen wäre?

ÜBERHAUPT SPIELEN GESCHENKE BEI DER BEWÄLTIGUNG politischer Konflikte eine nicht zu unterschätzende Rolle. So versuchte der damalige Kanzler Gerhard Schröder, nach der Irak-Krise das in Mitleidenschaft gezogene Wohlwollen



von US-Präsident George W. Bush wieder zu erlangen, in dem er eine Motorsäge aus deutscher Produktion für dessen Ranch in Texas als Geschenk überreichte. Vermutlich leistet sie dort heute noch gute Dienste und ist damit eines der seltenen Staatsgeschenke mit praktischem Nutzen. In den unter Diplomaten als „Schreckenskammern“ bezeichneten Abstellräumen der deutschen Regierung finden sich neben Bergen von Teppichen und Batterien von Porzellan-Nippes auch eine Reihe von Elefanten-Stoßzähnen, ein Trimm-

dich-Fahrrad (das ausgerechnet für Helmut Kohl bestimmt war), eine E-Gitarre und ein japanischer Roboter-Hund, der die deutsche Nationalhymne bellen kann. Laut „Steuerbefreiungsverordnung“ gilt als Staatsgeschenk, was als „Zeichen der Freundschaft und des gegenseitigen Wohlwollens“ überreicht wird (woran man bei dem Fahrrad schon zweifeln könnte). In Deutschland gilt, dass ranghohe PolitikerInnen solche Geschenke im Wert bis zu 150 Euro behalten dürfen. →



WAS PRIVATE GESCHENKE BETRIFFT, scheinen das in Deutschland eher Peanuts zu sein. Im vergangenen Jahr kauften die Deutschen Geschenke für 89,1 Milliarden Euro! Der Anteil des Weihnachtsgeschäfts am gesamten Einzelhandelsumsatz beträgt 18 Prozent, und im Schnitt plant jeder Deutsche 273 Euro dafür ein. Zum „Wir schenken uns dieses Jahr nichts“ geht der Trend eindeutig nicht. Fast jede Familie, die versucht, hier konsequent zu bleiben, gibt irgendwann entnervt auf. Schenken hat eben nur zu einem geringen Teil mit materiellen Werten zu tun. Auch ohne weit verzweigtes Stammbaumsystem ordnet und festigt es soziale Bindungen. Und wenn man darüber nachdenkt, verbinden sich auch für uns – weitab der Trobriand-Inseln – eine ganze Reihe von Ritualen damit: angefangen vom Besorgen (selbst der Last-Minute-Kauf am 24. Dezember ist gewissermaßen ein solches), dem Verstecken, Verpacken (ganz wichtig!), Übergeben, Auspacken etc. – im Zweifelsfall bis zur fröhlichen Geschenketauschbörse (die sich zunehmender Beliebtheit erfreuen). Dass es sich um gefestigte Riten handelt, erfährt spätestens, wer beim ersten Weihnachtsfest mit den Schwiegereltern Schweißausbrüche bekommt, angesichts der Gefahr, unwissentlich die dort gepflegte Konvention zu verletzen. Ein Minenfeld eben.

DENNOCH, 87 PROZENT DER DEUTSCHEN finden Spaß am Geben und Nehmen, nur ganze neun Prozent können wirklich nichts damit anfangen. Die Allensbacher Meinungsforscher erbrachten zudem den Beweis, dass die Lust am Schenken absolut unabhängig von sozialen oder wirtschaftlichen Faktoren ist. Vermögen scheint hierbei keine Rolle zu spielen. Allerdings fanden sie auch heraus, dass die Freude am Besorgen von Geschenken bei Frauen deutlich stärker ausgeprägt ist als bei Männern – weshalb sie meist dafür zuständig sind. Zudem sind Frauen großzügiger und geben eher mehr Geld für Geschenke aus. Was sich wiederum logisch daraus erklärt, dass Frauen mit Geschenken Zuneigung verbinden, während Männer hauptsächlich Besitz assoziieren.

EINE GIGANTISCHE INDUSTRIE beschäftigt sich mit dem Schenken selbst. Obwohl das Buch das beliebteste Geschenk der Deutschen ist, werden ganze Messen abgehalten, auf denen der „Angebotsbereich Giving“ jährlich die neuen Trends vorstellt. So präsentierten 4.700 Aussteller aus 81 Ländern in Frankfurt, was wir uns 2014 unter den Weihnachtsbaum legen sollen: Neben neonfarbigen Mode-Accessoires und solchen mit Animal-Prints sind „witzige“ Haarbürsten oder Karottenschäler der angeblich letzte Schrei. Ein Revival erleben – glaubt man den Anbietern – Gartenzwerge, Hirschgeweihe und Edelweiß. Wer

HEUTZUTAGE KOMMEN DIE MEISTEN GESCHENKE NICHT MEHR VON HERZEN, SONDERN VOM EINKAUFSZENTRUM

ERNST FERSTL

es moderner mag, greift auf das Notizbuch mit Platz für das Smartphone, den Laptophalter für das Fahrrad oder das „Solarbäumchen“ fürs Tablet zurück. Wen es hingegen „zurück zur Natur“ zieht, braucht das Haus dafür nicht mehr zu verlassen, werden wir uns demnächst doch gegenseitig mit „modularen Wandsystemen für den vertikalen Indoor-Garten“ beglücken.

Und selbst, um Geschenke zu besorgen, braucht man sich nicht mehr aus den heimischen vier Wänden zu bewegen. Mal ganz abgesehen vom Internet-Handel – es ist noch nicht mal mehr nötig, sich Gedanken über das Geschenk (und den zu Beschenkenden) zu machen: Geschenkberater und Agenturen versprechen, für jeden Anlass und jede Person die passende Gabe zu finden, einschließlich ansprechender Verpackung und „persönlichen“ Glückwünschen – auf Wunsch gereimt. Der Name einer dieser Firmen ist Programm: „Schenken ohne Denken“.

WIE ANDERS KLINGT DA DOCH DIE GESCHICHTE von Della und Jim, die um des Schenkens Willen das Wertvollste gaben, was sie besaßen. „Von allen, die schenken und beschenkt werden, sind Menschen wie sie am weisesten. Immer und überall. Sie sind die Könige.“

TEXT: GRIT LEMKE | FOTOS: ANKE KLASEN

AKZENTE

Ausgabe 03/2014, 19. Jahrgang

HERAUSGEBER:

Vattenfall Europe Mining & Generation
Vom-Stein-Straße 39
03050 Cottbus

GESAMTLEITUNG:

Dr. Wolfgang Rolland

REDAKTIONSLEITUNG:

Ute Baumgarten
akzente@vattenfall.de

REDAKTIONSASSISTENZ:

Cornelia Höhne, Silvia Przybilski
Tel.: 03 55 / 28 87 - 30 50
Fax: 03 55 / 28 87 - 30 66

MITARBEITER DIESER AUSGABE:

TEXTE: Ute Baumgarten, Katrin Kowark,
Bärbel Krause, Siegfried Laumen, Dr. Grit Lemke,
Bärbel Rechenbach

FOTOS/GRAFIK: Andreas Franke, Anke Klasen,
Jürgen Matschie, Steffen Rasche, Bärbel
Rechenbach, Christoph Weigel, Rainer Weisflog,
Archiv Prof. Fritz Hönsch, Sächsisches Staats-
archiv Bergbauarchiv Freiberg, iStockphoto

PRODUKTION:

INPETHO® MedienProduktion Cottbus

TITELBILD:

Gabentausch
FOTO: Anke Klasen

RÜCKSEITE:

Pumpspeicherwerk Markersbach
FOTO: Bärbel Rechenbach

DRUCK:

Druckzone GmbH & Co. KG
Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Angabe
der Quelle oder Genehmigung der Redaktion.

AUFLAGE:

5.000 Exemplare.
Auf Wunsch werden Einzeltitel zugesandt.

REDAKTIONSSCHLUSS FÜR DIE NÄCHSTE AUSGABE:

20. März 2015

www.vattenfall.de