

Geschickt gepackt

An Heiligabend landen viele **merkwürdige** Geschenke unterm Weihnachtsbaum. Mathias Irle und Christoph Koch erklären, was hinter den Gaben steckt – und wie »clever schenken« funktioniert.

Das pädagogische Geschenk

Die Mutter macht in wirtschaftspolitischen Diskussionen häufig unqualifizierte Bemerkungen? Ein wissenschaftliches Standardwerk zur Volkswirtschaftslehre könnte helfen. Der Freund geht aus der Form, so dass man kaum noch mit ihm ausgehen will? Eine Unterhose in Übergröße dürfte die Motivation zum Sport deutlich erhöhen. Und der Bruder trägt als Brille noch immer das peinliche Kassenmodell? Manchmal genügt es schon, das Poster zu verschenken, auf dem ein Affe durch eine Kassenbrille glotzt. Schön, wenn der Beschenkte noch etwas lernen kann! Doch Vorsicht: Je subtiler die Botschaft, umso höher die Wahrscheinlichkeit, dass der andere sie nicht begreift. Und je offensichtlicher das Anliegen, umso eher kann es passieren, dass der andere aus Trotz und falschem Stolz sein schlechtes Verhalten kultiviert. Man sollte es aber auf jeden Fall versuchen, den anderen zu einem besseren Menschen zu erziehen: Wann sonst darf man schon mal ungefragt einen Ratschlag geben – und der andere muss sich dafür auch noch bedanken, freuen und in jedem Fall kurz lächeln.

Reaktion des Beschenkten: »Ha, ha, ha, wer hat denn einen Arsch für so eine riesige Unterhose ... warum krieg ich eigentlich so ein Geschenk? ... Ich geh mal eine rauchen.«

Das Angebergeschenk

Wer wird außer mir und dem Beschenkten noch anwesend sein, und wie genau möchte ich mich den anderen präsentieren? Was sind meine Stärken und Schwächen? Wie lautet meine Positionierung? Und ist mein Unique Selling Point, mein USP, schon ausreichend bei den Anwesenden verankert? Wenn die ideale Gestaltung des Gesamt-Ich-Kunstwerks immer mehr Zweck des Lebens wird, ist im Grunde 365 Tage im Jahr Arbeitszeit – und die Vergabe der Geschenke eine gute Gelegenheit zur Produktpräsentation. Wichtig dabei: ein Geschenk so auswählen, dass die anderen ohne große gedankliche Transferleistung aufmerken: Die exotische Handtasche – erstanden auf einer der zahlreichen Fernostreisen in den vergangenen Jahren (»Ach, ihr wusstet gar nicht, dass ich auch Chinesisch spreche?«). Die Essenseinladung – natürlich wird da selbst gekocht (»Leidenschaftlich und sehr gern«). Und die

Fotos – abgezogen in der eigenen Dunkelkammer per Hand (»Ja, die kann man auch kaufen«). Fallen im Anschluss Sätze wie »Woher nimmst du nur all die Zeit«, »Ich sehe dich jetzt mit ganz anderen Augen« oder »Wir bräuchten bei uns im Unternehmen noch ein paar Bilder«, hat man alles richtig gemacht. Für den Beschenkten interessiert sich dann übrigens niemand mehr. Was soll's? Wo steht denn geschrieben, dass es beim Schenken um ihn geht? Außerdem hat der ja auch schon genug bekommen.

Reaktion des Beschenkten: welcher Beschenkte?

Das Selbstgebastelte

Gerade zur Weihnachtszeit, wenn viele Leute gleichzeitig zu beschenken sind, spitzt sich die finanzielle Lage oft zu. Handgefertigtes könnte da die Rettung sein. Es ist unklar, ob diese Weisheit in einem Batikkurs oder einem Antikapitalismusworkshop aufkam – aber »Selbstgebasteltes kommt immer von Herzen«. Leider wird bei diesem Grundsatz häufig übersehen, dass es vorteilhaft ist, wenn der Schenkende über ein wenig Talent verfügt. Denn eine selbst getöpferte Vase Modell »unten die Umrisse von Uruguay und oben das Profil von Günther Jauch« kommt nicht von Herzen, sondern direkt aus der Hölle. Vor allem, wenn der Beschenkte das grauenvolle Stück zur regelmäßigen Inspektion durch den Schenkenden zumindest hinten im Regal verfügbar halten muss. Denn in dieser Hinsicht sind die Selbstbastler gnadenlos: Geschmack und Einrichtungsstil sind hinfällig, sobald ein Gegenstand mit den eigenen Händen erschaffen wurde. Und »Umtausch bitte nur mit Bon« – und diesen gibt es selbstverständlich nicht. Das ist ja der, äh ... Witz.

Reaktion des Beschenkten: »Wie schön! Ein Schlüssel ... -brett ... Mausefallen ... Büroklammernhalter ... Kleinod zum Was-Draufstellen. Oder?«

Das Eventgeschenk

Du bist der Ansicht, die meisten Leute hätten ohnehin schon alles? Zu viel Hab und Gut würden im Grunde nur fesseln? Und der wichtigste Besitz seien Erinnerungen? Dann bist du mit Sicherheit Eventschenker. Das Ereignis, oder besser: Erlebnisgeschenk, wird in der Regel von einer Gruppe geschenkt. Entweder vom alten Schulfreundeskreis, der zu Weihnachten noch einmal so richtig auf die Pauke hauen will – wie damals beim Abistreich. Andere Möglichkeit: Die von der ZVS zusammengewürfelte Studiumsclique macht ihrem Ruf als »die neue Familie« alle Ehre und zementiert nach der Rückkehr aus den Weihnachtsferien ihre Verbundenheit durch ein Eventgeschenk. Aktivitäten der gutgelaunten Freundesgruppe sind in beiden Fällen ähnlich: Gemeinsamer Kochkurs, gemeinsame Whiskyprobe (zum Dreißigsten!), gemeinsame Paintball-Schlacht, gemeinsamer Segeltörn, gemeinsames Baggerlochausheben oder gemeinsames Huskyschlittenfahren. Hauptsache, es kann genug Alkohol verzehrt und mit der Digitalkamera herumgeknipst werden. Auffällig an dieser Art von Geschenk ist, dass nicht nur dem eigentlich Beschenkten eine Freude gemacht wird, sondern die Geber sich auch selbst beschenken – aber wer sich darüber aufregt, ist wirklich ein Erbsenzähler.

Reaktion des Beschenkten: »Super! Solange nicht wieder dieser doofe Martin mitkommt. Wie? Der hat sich das alles ausgedacht – und steht direkt hinter mir?«

Das Internet-Geschenk Klick, klick, klick, schnell, schnell, schnell: Im Internet Geschenke kaufen, das spart nicht nur Zeit, sondern auch Nerven. Doch Vorsicht: Nichts schlägt mehr auf die Stimmung der Freundin als eine Ebay-Lederjacke, gebraucht, nicht mehr umtauschfähig und eine Nummer zu klein (»Findest du mich zu fett?«). Zudem wird der Minimalaufwand gern boshaft interpretiert, etwa als mangelndes Interesse an zwischenmenschlichen Beziehungen. Oberstes Gebot lautet daher: Bei der Auswahl der Internet-Geschenke auf Nummer sicher gehen. Die eine Strategie: Durch exotische, hochemotionalisierte und personalisierte Geschenke, die gar nicht erst den Anspruch auf Nützlichkeit erwecken wollen, Überraschungseffekte produzieren. Die olle Maxi-Schallplatte, Kostenpunkt bei Ebay 50 Cent, die man einmal nach dem ersten Kuss gehört hat, gehört dazu. Oder die ranzige Keksdose mit französischem Aufdruck – »erinnerte mich an unsere Fahrt nach Paris«. Die andere Strategie: Entpersonalisierte Konsensprodukte kaufen, bei denen niemand vor Freude in Ohnmacht fällt, die sich aber mindestens auf dem Gäste-WC gut machen: Schotts Sammelsurium. Kochbücher von Jamie Oliver. Alle CDs von Jack Johnson. Deren Vorteil: Man muss sich nicht einmal merken, welches verpackte Geschenk für wen ist. Wer was bekommt, ist ohnehin nicht von Interesse.

Reaktion des Beschenkten: »Irgendein Kochbuch habe ich schon von dem.«

Der Gutschein Der Heiligabend naht, die Geschäfte sind voll, und im Bett ist es am Samstag viel zu gemütlich? Das Gutscheingeschenk ist der Ausweg der Lahmen und Müden. Meist ist der Gutschein ein vorgedrucktes Exemplar einer Buchhandlung oder Kinokette, das ein lustloser Angestellter mit einem für alle Beteiligten unangenehm kleinen Betrag und Stempel versehen hat. Die Königsklasse jedoch sind die »irgendwie persönlicheren« selbst gestalteten Gutscheine. Um die Ergebnis- und Einfallslös-

igkeit bei der Geschenkesuche zu kaschieren, wird dabei umso größerer Wert auf die prachtvolle Verzierung des gern A3-großen Pappdeckels gelegt. Auf diesem wird dann in Form von Dienstleistungen (»drei Monate Abwasch machen«) oder eher Vagem (»einen richtig schönen Frauentag«) in der Regel das verschenkt, was in der modernen Welt als kostbarstes Gut gilt: Zeit. Oder zumindest ein illusorischer Platzhalter. Denn eingelöst werden Gutscheine nur in den allerseltensten Fällen. Vor allem zwei Typen von Schenkern tauchen zur Weihnachtszeit immer wieder mit Gutscheinen in der Hand auf: Der Knauserige, der darauf vertraut, dass der Restaurantbesuch oder Wellnessstag niemals eingelöst, also auch niemals bezahlt werden muss. Oder gewissermaßen sein Gegenspieler: der freigiebige Geldsack, dem egal ist, »was so was kostet«, der von anderen aber gehört hat, Bargeldgeschenke seien nicht so richtig herzlich.

Reaktion des Beschenkten: »Ach toll, ein Gutschein für einen gemeinsamen Wahrsagerinnenbesuch! Das machen wir jetzt aber echt mal – und wenn wir schon mal unterwegs sind, kann ich ja dann gleich noch den Massage-Gutschein vom letzten Mal einlösen. Und auf den kleinen Niklas passt Barbara auf, von der habe ich noch vier Babysitting-Gutscheine.«



EVERETT COLLECTIONS / ACTION PRESS