

WARUM EIGENTLICH NICHT ...

MAL GESCHENKE ABLEHNEN?

VON BRUNO S. FREY



«Ich möchte das lieber nicht annehmen.»

Der Homo oeconomicus ist kein angenehmer Geselle. Er oder sie verfolgt rücksichtslos den eigenen Nutzen. Als purer Egoist tut er nichts für andere Menschen. An Weihnachten, dem Fest der Liebe, der Freude und der Familie, wäre er völlig deplatziert; niemand will an dieser Feier mit so einem unangenehmen Menschen zusammen sein.

Dieses Menschenbild entspricht jedoch in keiner Weise dem heutigen Stand der ökonomischen Forschung. Die Psychologische Ökonomie (fälschlicherweise auch Verhaltensökonomie genannt) rückt vom Menschen als ausschliesslich rationalem und eigennützigem Wesen ab. Insbesondere die moderne – keiner moralischen Vorstellung verhaftete – Glücksforschung hat mittels empirischer Methoden ein anderes Bild des Menschen gewonnen, das sich grundsätzlich von jenem des herkömmlichen Homo oeconomicus unterscheidet.

Menschen sind durchaus bereit, anderen zu helfen. Es macht sie glücklicher, als nur für sich selbst zu schauen. Sie handeln nicht immer egoistisch, sondern können altruistisch sein. Allerdings kommt es wesentlich auf den Rahmen an, in dem man handelt. Egoistisch han-

delt man etwa, wenn der Lohn nur von der eigenen Leistung abhängt, nicht von der Zusammenarbeit mit anderen. In diesem Fall hilft man anderen nur ungern, weil die Zeit, die man dafür aufwenden müsste, für die eigene Leistung fehlt. Das könnte Vorgesetzten negativ auffallen, ausserdem will niemand als Gutmensch verlacht werden.

Unter vielen Bedingungen sind Menschen aber willens, anderen zu helfen, ob in Form von Freiwilligenarbeit in karitativen Institutionen, als Spenden für gute Zwecke oder Nachbarschaftshilfe. In der Schweiz wird viel Geld gespendet, weil es vielen gut geht. Und die Spender sind hinterher sogar glücklicher.

Glückliche Menschen engagieren sich eher in der Freiwilligenarbeit und spenden mehr Geld als Menschen, die sich unglücklich fühlen. Gemäss Forschungsergebnissen wirken beide Kausalrichtungen gleichzeitig: Anderen zu helfen macht glücklich, und die «Glücklichen» wiederum helfen anderen mehr.

Wer ein Weihnachtsgeschenk erhält, wird hingegen nicht unbedingt glücklicher dadurch. Auch diese Erkenntnis der Glücksforschung widerspricht dem üblichen Bild des Homo oeconomicus, wo-

nach es immer vorteilhaft ist, von anderen etwas zu erhalten. Besonders teure Geschenke können den Beschenkten unter Druck setzen. Und generell verpflichten Geschenke zu einer Gegengabe, was einen erheblichen Aufwand an Zeit und Geld bedeuten kann und damit die Lebenszufriedenheit schmälert.

Persönliche Beziehungen zu Freunden und Familie stellen einen bedeutenden Glücksfaktor dar. Wer einsam ist und nur wenig gesellig, ist unglücklicher. Und wer zwar ein hohes Einkommen hat, aber den Freundeskreis vernachlässigt und sich wenig um die Familie kümmert, wird nicht glücklich.

Diese Ergebnisse der ökonomischen Glücksforschung sprechen aufs Schönste dafür, das Weihnachtsfest zu feiern. Denn wer den Vorzug – oder das Glück – hat, die Weihnachtstage in der Familie oder mit Freunden verbringen zu dürfen, und wer mittels Spenden und Freiwilligenarbeit andere an seinem Glück teilhaben lassen kann, dessen Lebenszufriedenheit wird dadurch grösser werden. Und gerade wer stark in wirtschaftlichen Aktivitäten verhaftet ist, sollte diesen Erkenntnissen der modernen Glücksforschung unbedingt folgen.