

Was war da los, Frau Badawi?

Rusidah Badawi, 44, indonesische Fotografin, über Handwerk ohne Hände: „Leute, die mich zum ersten Mal mit der Kamera sehen, unterschätzen mich oft. Dabei arbeite ich schon seit über 20 Jahren als Fotografin, habe mein eigenes kleines Fotostudio im Dorf Botondalema auf Java. Ich habe nie Hände gehabt, ich bin ohne Unterarme geboren worden. Die Kamera ohne Hände zu bedienen ist für mich aber kein Problem: Zuerst manövriere ich sie auf meine Schenkel oder auf den Tisch, dann ziehe ich den Kameragurt um meinen Hals, bewege das Gerät auf meinen linken Oberarm und drücke die Knöpfe mit dem rechten. Meist fotografiere ich auf Hochzeiten oder mache Porträts. Damit verdiene ich genug, um meinen Mann, einen Eiscremeverkäufer, und unseren Sohn zu unterstützen. Bald werde ich sogar ein neues Studio in besserer Lage eröffnen. Eigentlich schaffe ich im Alltag alles. Nur meine Haare binden kann ich nicht. Das macht mein Mann.“

Badawi



ULIEI IFANSISTI / GETTY IMAGES

MORAL

„Rabatte funktionieren wie Kokain“

Der Bonner Hirnforscher Christian Elger, 62, über die Sucht der Deutschen nach Schnäppchen

SPIEGEL: Nach der Wulff-Affäre streichen immer mehr Unternehmen Rabatte für Journalisten, immer mehr Verlage verzichten von sich aus auf Vergünstigungen. Warum suchen eigentlich auch Menschen, die sich als besonders kritisch verstehen, nach Rabatten?

Elger: Selbst Rabattforscher sind anfällig für Rabatte. Ich auch, zum Amusement meiner Frau.

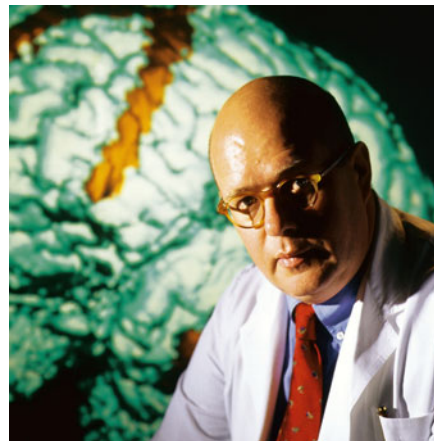
SPIEGEL: Was löst der Hinweis „Rabatt“ in unserem Gehirn aus?

Elger: Wir schieben Versuchspersonen in den Kernspintomografen, um zu untersuchen, wie das Gehirn auf Signale reagiert. Das Rabattsignal führt dazu, dass der Proband bei der Vorstellung,

er kaufe die Ware tatsächlich, eine Aktivierung seines Belohnungssystems erlebt. Dabei wird Dopamin ausgeschüttet, eine Art Glückshormon – auch dann, wenn der Preis überzogen ist.

SPIEGEL: Das hört sich an, als könnten wir uns nicht dagegen wehren.

Elger: Es gibt einen zweiten Befund, der noch viel erschreckender ist. Normalerweise steht bei jedem vernünftigen



Elger

MARKUS MATZEL / IMAGETRUST

gen Menschen vor der Kaufentscheidung die Überlegung: Brauche ich das? Wenn Sie Dinge haben, die mit Rabatt gekennzeichnet sind, ist diese Struktur deutlich weniger aktiviert. Unsere Vernunft wird ausgeschaltet.

SPIEGEL: Will das Gehirn dieses Gefühl immer wiederholen?

Elger: Ich denke, dass das Suchtcharakter hat. Man sieht das an anderen Dingen, die gut aktivieren, Ebay etwa. Rabattsignale funktionieren wie Kokain.

SPIEGEL: Gibt es Signale, die uns ähnlich manipulieren wie Rabatte?

Elger: Viel schlimmer, weil subtiler, ist das sogenannte Priming, die Veränderung der Wahrnehmung. Wenn Sie als Journalist den Vorstandsvorsitzenden eines großen Konzerns interviewen, dann empfängt er Sie mit einem Schlag auf die Schulter, ist jovial, nimmt sich Zeit für Sie. Damit primed er die Situation, Sie fühlen sich geschmeichelt; diesem Priming können Sie sich gar nicht entziehen. Auch Joachim Gauck beherrscht diese Technik. Manche können das tatsächlich sehr gut steuern. Christian Wulff konnte es nicht, daran ist er gescheitert.