

## Swissfundraising

## «Grosszügigkeit macht glücklich»

Am diesjährigen SwissFundraisingDay, der am 20. Juni 2019 in Bern stattfindet, referiert Professor Philippe Tobler zum Thema «Warum Spenden glücklich macht (und was Fundraiser/-innen daraus lernen können)». Im Interview erzählt er von seiner Forschungsarbeit und seinen Erkenntnissen, die auch für die Fundraising-Szene nützlich sein können.

Interview: Roger Tinner Bild: zVg



Philipp Tobler kommt am 20. Juni 2019 nach Bern an den SwissFundraisingDay.

**Herr Tobler, Sie forschen am Center for Neuroeconomics der Universität Zürich.**

**Was bedeutet Neuroeconomics, und wie sind Sie zu diesem Gebiet gekommen?**

Neuroeconomics ist eine neuere Disziplin an der Schnittstelle von Ökonomie, Neurowissenschaften und Psychologie. Sie hat zum Ziel, zu verstehen, was im Gehirn geschieht, wenn wir (ökonomische) Entscheidungen treffen – also wenn wir uns zum Beispiel zwischen einer riskanten Alternative, wie Lottospielen, und einer sicheren Alternative entscheiden. Dabei ist auch wichtig, wie wir die Dinge bewerten. Schon meine frühe Forschung hat untersucht, wie Wert und Risiko im Gehirn verarbeitet werden. Dies hat dann das Interesse von fortschrittlichen Ökonomen geweckt.

**Was für Forschungsfragen interessieren Sie aktuell?**

Meine Gruppe untersucht unter anderem, wie eine motivierte Handlung zustande kommt, wie sich die Motivierteren unter uns von den weniger Motivierten unterscheiden und ob die Wertverarbeitung im Gehirn etwas mit erfolgreichen finanziellen Investitionen zu tun hat. Auch interessiert uns, wie Grosszügigkeit zustande kommt und wie wir – durch Beobachtung oder Instruktion – von anderen lernen.

**Und wie forschen Sie konkret, also wie untersuchen Sie Ihre Themen?**

**Am «lebenden Objekt»?**

Meine Gruppe untersucht primär gesunde

---

**Philippe Tobler**


---

Nach dem Studium der experimentellen Psychologie in Bern – mit Schwerpunkt Augenmotorik – untersuchte Philippe Tobler im Rahmen seiner Doktorarbeit (Cambridge) die Belohnungsverarbeitung durch Nervenzellen, die Dopamin produzieren. In seiner Postdoc-Arbeit (Cambridge, London, Oxford) hat er die funktionelle Magnetresonanztomografie beim Menschen eingesetzt, um zu untersuchen, wie das Gehirn ökonomische Belohnungsparameter wie Risiko, Verzögerung und Wahrscheinlichkeit verarbeitet. Derzeit beschäftigt sich Tobler als Professor am Zurich Center for Neuroeconomics der Universität Zürich mit den neuronalen Grundlagen von Belohnung, Lernen, wirtschaftlicher Entscheidungsfindung und sozialem Verhalten. Er untersucht sowohl Gruppeneffekte als auch individuelle Unterschiede.

In den letzten Jahren fokussierte er sich mit seinem Team darauf, zu untersuchen, wie das Gehirn die Belohnung für das Geben an andere verarbeitet (Grosszügigkeit). Dabei kam heraus, dass die Belohnungszentren des Gehirns von grosszügigeren Individuen grosszügige Entscheidungen anders verarbeiten als die von weniger grosszügigen Individuen. Darüber hinaus konnten sein Team und er feststellen, dass Grosszügigkeit durch Hirnstimulation oder Hormone verändert werden kann. In seinem Vortrag wird er grundlegende Erkenntnisse aus dieser Forschung vorstellen – in der Hoffnung, den Fundraiserinnen und Fundraisern einige Anregungen für die praktische Umsetzung zu geben.

---

junge Leute, es bestehen aber auch Zusammenarbeiten mit klinisch orientierten Forschungsgruppen. Die Hauptmethoden sind Verhaltensuntersuchungen und funktionelle Magnetresonanztomografie («die Röhre»). Um zu schauen, ob bestimmte Hirnprozesse oder Botenstoffe eine kausale Rolle für ein bestimmtes Verhalten spielen, benutzen wir auch pharmakologische Interventionen und nichtinvasive Hirnstimulation. Zum Beispiel haben wir kürzlich herausgefunden, dass Testosteron Männer Fremden gegenüber weniger grosszügig macht.

**Unter anderem haben Sie in Ihrer Forschung – falls wir das richtig verstanden haben – herausgefunden, dass im Hirn von grosszügigen Menschen andere Prozesse ablaufen als bei weniger grosszügigen Individuen. Was genau ist anders, und was bedeutet das?**

Die Belohnungszentren grosszügiger Menschen verarbeiten eine Belohnung für eine andere Person ähnlich wie eine Belohnung für sich selbst. Im Gegensatz dazu reagieren die Belohnungszentren von weniger grosszügigen Menschen viel stärker auf eine Belohnung für sie selbst als auf eine Belohnung für andere. Das Funktionieren der Belohnungszentren ist aber nicht in Stein gemeisselt, sondern kann sich durch Lernprozesse verändern.

**Sie sprechen auch davon, dass Grosszügigkeit durch Hirnstimulation oder Hormone beeinflusst werden kann. Was ziehen Sie daraus für Schlüsse?**

Einerseits ist das Gehirn kausal verantwortlich für Grosszügigkeit – genauso wie für das

## Swissfundraising Award: Kategorien neu definiert – jetzt anmelden!

«Erfolgreichste Fundraising-Aktion des Jahres» und «Kreativste Fundraising-Aktion des Jahres» – so heissen die Kategorien des Swissfundraising Award neu. Die Preise werden am SwissFundraisingDay vom 20. Juni 2019 verliehen. Bisher fünfmal wurden die Fundraising-Aktion und die Fundraising-Innovation des Jahres gekürt, und zweimal wurde ein Publikumspreis verliehen.

Die Siegerin oder der Sieger in der Kategorie «Erfolgreichste Fundraising-Aktion» wird direkt von einer Fachjury gewählt. Hier steht vor allem der rational messbare Fundraising-Erfolg im Zentrum. Als Fundraising-Aktion sind sämtliche Kampagnen und Aktionen mit kommunikativer Ausstrahlung am Markt sowie klaren Fundraising- oder Mobilisierungszielen gemeint. Der Erfolg am Markt ist in dieser Kategorie das entscheidende Kriterium.

meiste Verhalten. Andererseits kann sich Grosszügigkeit mit dem gegenwärtigen (hormonellen und neuronalen) Zustand des Gehirns ändern.


**Sie werden am SwissFundraisingDay Ergebnisse Ihrer Forschung präsentieren und fragen, was das fürs Fundraising bedeuten könnte. Geben Sie uns einen Hinweis, in**

In der Kategorie «Kreativste Fundraising-Aktion des Jahres» entscheidet das Publikum, wer jubeln darf. Hier geht es um die originellste beziehungsweise überzeugendste Idee samt (Kommunikations-) Erfolg. Unter dieser Kategorie laufen Aktionen, hinter denen kreative Ideen oder Impluse stehen, die überraschen, überzeugen und – nicht zuletzt – Freude machen.

Sie wollen zu den glücklichen Gewinnern der Franca-Trophäe gehören – und möchten als Siegerin oder Sieger gerne am berühmten IFC-Kongress in Holland teilnehmen? Dann senden Sie uns Ihre Aktion und motivieren Sie Kolleginnen und Kollegen, sich um den Swissfundraising Award zu bewerben. Die Anmeldefrist läuft bis zum 30. April 2019.

**[www.swissfundraising.org/events-sf/swissfundraising-award](http://www.swissfundraising.org/events-sf/swissfundraising-award)**

**welche Richtung Ihre Tipps für die Fundraiserinnen und Fundraiser gehen werden?**

Grosszügigkeit macht glücklich, ist wahrscheinlicher bei geringerer sozialer Distanz und kann gelernt werden. 

**Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.swissfundraisingday.ch](http://www.swissfundraisingday.ch).**

ANZEIGE

# 1/4 Füller?