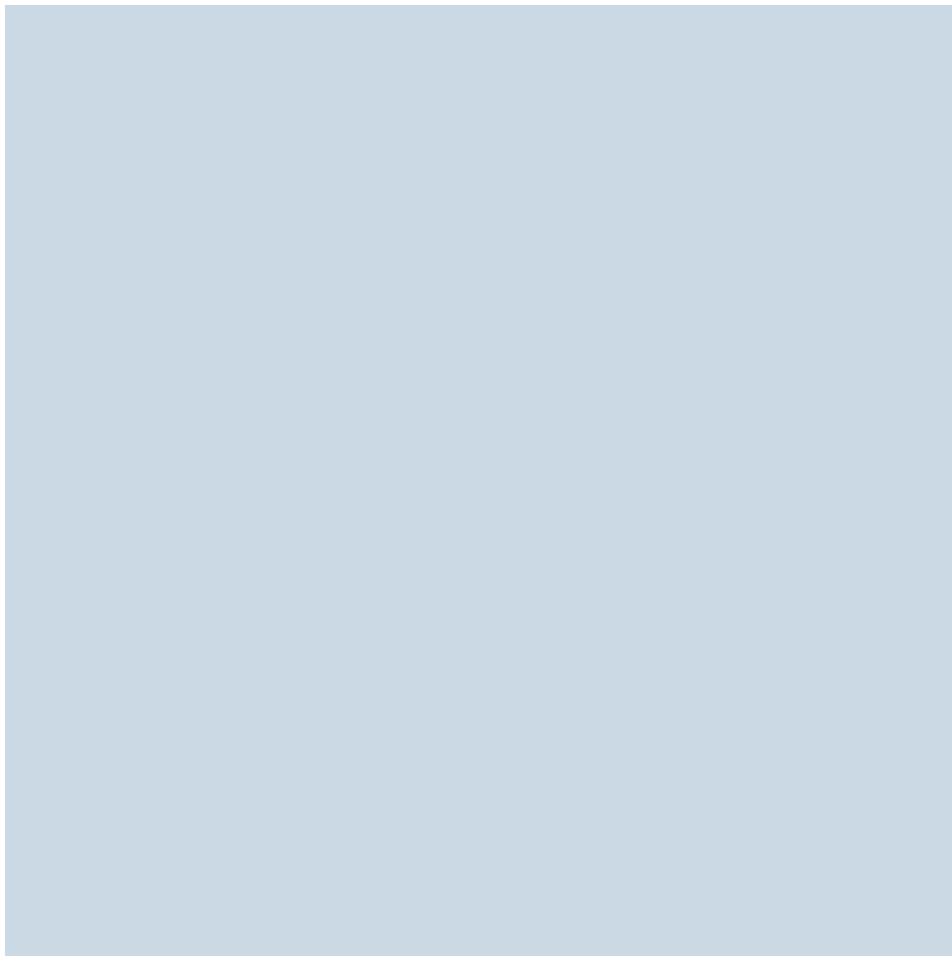


Coronavirus – der Kampf um die Rollen

Egal ob in Österreich, Deutschland, den USA oder Australien: Vielerorts sind die Supermarktregale für Toilettenpapier leer. Doch warum horten sie ausgerechnet Klopapier? Prügeln sich gar um die letzte Packung?



Die Antwort gebe die Spieltheorie, sagen Psychologen. Wenn jeder nur so viel kaufe, wie er tatsächlich benötigt, gibt es keinen Mangel. Beginnen einige jedoch mit Hamsterkäufen, ist es die beste Strategie, dem Beispiel zu folgen. Es geht also darum sicherzustellen, dass das begehrte Gut im

eigenen Heim nicht ausgeht.

Doch das erklärt nicht, warum sich die Panikkäufer derzeit vor allem auf Toilettenpapier stürzen. Schließlich schützt es weder vor einer Infektion mit dem neuen Virus noch handelt es sich bei der ausgelösten Krankheit um Durchfall.

„Die Menschen haben das Bedürfnis, etwas zu tun, um sich und ihre Familie zu schützen“, sagt der Wissenschaftler Steven Taylor, der ein Buch über die Psychologie von Pandemien geschrieben hat. „Was können sie schon tun, außer sich die Hände zu waschen und sich zurückzuziehen?“ Durch die unzähligen Bilder von Einkaufswagen voller Klopapier-Rollen in den sozialen Medien sei Toilettenpapier zu einem „Symbol für Sicherheit“ in den Köpfen der Menschen geworden, sagt der Professor für Psychiatrie an der Universität von British Columbia in Kanada. Und indem man selbst auch welches kaufe, tue man bewusst etwas.

Das lesen Sie in diesem Artikel

- **Das Gefühl von Kontrolle**
- **Hamsterkäufe gab es schon immer**
- **Klopapier – begehrtes Gut sogar auf Willhaben**

Das Gefühl von Kontrolle

Eine andere Erklärung für das Hamstern von Hygieneartikeln könnte in unserer evolutionär bedingten Abneigung gegen Dinge liegen, die uns

ekeln, sagt Taylor weiter. Die Gefahr der Infektion verstärke diese Aversion. „Ich glaube, das ist ein Grund, warum die Leute sich an das Toilettenpapier halten, denn das ist ein Mittel, Ekel zu vermeiden.“

Wirtschaftswissenschaftler führen ein ganz anderes Erklärungsmodell an: Demnach versuchen die Menschen mit ihren vielen Rollen Klopapier ein relativ oberflächliches Risiko auszuschließen – anstatt mehr Geld auszugeben, um ein größeres Risiko zu minimieren. Ökonomen sprechen von „Zero-Risk Bias“, also der Neigung zum Nullrisiko.

„Meine Vermutung ist, dass wir das Gefühl von Kontrolle haben wollen und gleichzeitig nur über ein begrenztes Budget verfügen“, sagt Farasat Bokhari, Gesundheitsökonom an der Universität East Anglia in Großbritannien. „Also kaufen wir etwas billiges, das wir gut lagern können und das wir sowieso irgendwann brauchen“, sagt er. Wichtiger als Toilettenpapier könnten im Notfall natürlich haltbare Lebensmittel wie Konserven oder Tiefkühlgerichte sein. Aber die sind teurer und am Ende könnten der Linseneintopf oder die Ravioli in der Dose im Müll landen, sagt Bokhari. Das Geld dafür wäre dann verschwendet.

Hamsterkäufe gab es schon immer

So oder so: Hamsterkäufe wie jetzt habe es auch bei früheren Pandemien gegeben, sagt Taylor. Auch als 1918 die Spanische Grippe grassierte, kauften die Menschen in Panik Geschäfte und Apotheken leer.

Noch nie aber hätten die sozialen Medien eine so große Rolle gespielt, sagt der Professor. Bei der Schweinegrippen-Pandemie 2009 waren diese Medien noch neu. Jetzt habe nahezu jeder Zugang. „Die Weiterverbreitung dramatischer Bilder und Videos über die ganze Welt verstärkt das Gefühl der Bedrohung“, sagt Taylor. Andererseits seien soziale Medien „eine großartige soziale Unterstützung, gerade wenn man sich isolieren muss“.

Auch wenn sich auf Facebook und Twitter Videos von Raufereien ums

Klopapier häufen, ist der Psychologe grundsätzlich zuversichtlich, dass die meisten Menschen vernünftig mit der Situation umgehen. „Ausschreitungen und schlechtes Verhalten waren bei früheren Pandemien relativ selten“, sagt er. „Am häufigsten haben die Menschen geordnet und mit Solidarität und gegenseitiger Hilfe reagiert.“

Klopapier – begehrtes Gut sogar auf Willhaben

© Tanja Braune

Selbst auf der Internetplattform werden unterschiedlichste Klopapiere angeboten – und das teilweise zu horrenden Preisen. Ob Abnehmer gefunden wurden?

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at