

Neue Zürcher Zeitung

Wer soziale Gerechtigkeit fordert, meint mehr materielle Gleichheit. Warum nur sagt er das nicht offen?

Der Neid spielt in egalitären Gesellschaften eine eminente Rolle, wird aber zugleich klug kaschiert. So entsteht die Neidpolitik. Sie bewirtschaftet die tiefliegende menschliche Emotion, ohne sich doch einzuhegen. Das Resultat: immer noch mehr Unzufriedenheit.

Rainer Zitelmann
19.8.2019, 05:30 Uhr

Bei meinen Vorträgen bitte ich manchmal die Zuhörer, sich selbst auf einer Neidskala einzustufen – von 1 (gar nicht neidisch) bis 10 (sehr neidisch). Zuverlässig ordnen sich die meisten Zuhörer ganz weit unten ein. Denn: Kaum einer will als Neidhammel dastehen.

Sogar in anonymen Umfragen gehört Neid zu den Gefühlen, die am schwersten zu messen sind, weil er weitherum als sozial unerwünschte Emotion gilt. Das trifft erst recht auf politische Diskussionen zu: Sobald jemand darauf hinweist, dass eine bestimmte Forderung Ausdruck von Neid sein könnte, wird dies mit Empörung zurückgewiesen. Umgekehrt bedeutet dies: Betreibt wirklich jemand Neidpolitik, wird er dies stets sorgfältig kaschieren.

Je gleicher, desto neidischer

Ein Beispiel: Manchmal wird von Gegnern einer stärkeren Umverteilung vorgerechnet, warum es ökonomisch für die Armen kaum etwas bringt, wenn mehr vom Einkommen oder Vermögen der Reichen umverteilt wird, ja dass dies sogar kontraproduktiv sein könne. Befürworter einer Reichensteuer entgegenen dann zuweilen, dies sei zwar rechnerisch richtig, aber darum gehe es gar nicht. Es gehe ja um eine symbolische Wirkung und darum, dem Gerechtigkeitsempfinden Rechnung zu tragen.

Was ist die symbolische Wirkung aber anderes, als dass die von der Reichensteuer nicht Betroffenen Genugtuung darüber empfinden, wenn den Reichen etwas genommen wird?

Die psychologische Forschung ist sich einig, dass Neid eine der bedeutsamsten Emotionen ist. Der Soziologe Helmut Schoeck veröffentlichte bereits 1968 ein grosses wissenschaftliches Werk mit dem Titel «Neid. Eine Theorie der Gesellschaft». Inzwischen gibt es, vor allem in den USA, eine ganze wissenschaftliche Disziplin der Neidforschung.

Dabei ist klar: Je lauter eine Gesellschaft das Postulat der Gleichheit verkündet, umso stärker wird der Neid. Denn wenn alle gleich sein sollen, aber in Wahrheit natürlich nicht gleich sind, dann werden diese Unterschiede mit Empörung als Ausdruck sogenannter sozialer Ungerechtigkeit gebrandmarkt. Sogar Einkommensunterschiede zwischen Männern und Frauen, die unter sechs Prozent liegen, werden als riesiger Skandal und Ausdruck schreiender Ungerechtigkeit angeprangert. Zuletzt haben sich Kommentatoren darüber erregt, dass Frauen und Männer im Fussball unterschiedlich verdienen, was als ungerecht gebrandmarkt wird.

Es fällt auf, dass die Begriffe «Gleichheit» und «Gerechtigkeit» zunehmend synonym verwendet werden. Wer «soziale Ungerechtigkeit» kritisiert, beklagt damit in der Regel, dass es zu wenig Gleichheit gebe. Gerechtigkeit und Gleichheit sind jedoch zwei ganz unterschiedliche Dinge. Gerecht ist es, wenn der das Gleiche bekommt, der das Gleiche tut: Wer so gut Fussball spielen kann wie Toni Kroos, wird auch so viel verdienen wie er.

Neid: eine Todsünde

Schon kurz nach Einführung des Mindestlohnes hiess es, dieser sei viel zu niedrig und damit «ungerecht». Mit Sicherheit kann man voraussagen, dass er auch nach einer deutlichen Erhöhung schon bald als zu niedrig und «ungerecht» kritisiert würde. Und Managergehälter werden umgekehrt stets als viel zu hoch und damit als «ungerecht» empfunden, auch wenn sie – wie im vergangenen Jahr in Deutschland bei den Vorständen grosser Unternehmen – gesunken sind.

Selbsternannte Gerechtigkeitsapostel wollen definieren, wann – aus ihrer Sicht – die Ungleichheit angeblich zu gross und damit «ungerecht» ist. Das Motiv dahinter, der Neid auf jene, die deutlich mehr haben, wird hinter einer Rhetorik «sozialer Gerechtigkeit» versteckt.

Neid gehört zu den sieben Todsünden, aber bei keiner anderen fällt es den Menschen so schwer, sie zuzugeben. Wollust, Zorn und sogar Faulheit sind nicht annähernd so tabuisiert wie Neid. Psychologen haben sich daher bemüht, zu erklären, warum Neid eine maskierte Emotion ist und kaum einer zugeben möchte, neidisch zu sein.

Wer neidisch ist, räumt damit ein, dass der andere etwas hat, was man selbst auch gerne hätte. Das führt jedoch automatisch zu der unbequemen Frage, warum man selbst es denn nicht hat. Und diese Frage kann leicht an das Selbstwertgefühl gehen. Ist der andere vielleicht intelligenter oder kreativer als man selbst?

Um das Selbstwertgefühl zu schützen, gibt es zwei Strategien: Der Neider bestreitet, dass er das, was er dem anderen neidet, überhaupt begehre. In Wahrheit, so beteuert der Neider, sei ihm dies ganz und gar unwichtig. Oder er behauptet, der andere habe das, worum er ihn beneidet, nur durch Glück oder aber durch moralisch fragwürdige Methoden erlangt. Damit attestiert er sich moralische Überlegenheit – das Gefühl aber nagt in ihm weiter.

Der gute Neid

Natürlich gibt es auch Menschen, die zugeben, dass sie Neid empfinden. Sie verfolgen eine andere Rechtfertigungsstrategie. Sie deuten den Neid um und beharren darauf, Neid könne auch eine positive Emotion sein, ein Ansporn, um sich zu verbessern. Tatsächlich unterscheiden manche Forscher zwischen böartigem und gutartigem Neid. Die böartige Variante soll darauf gerichtet sein, dem anderen etwas wegzunehmen, die gutartige hingegen zielt darauf, den Unterschied zum Beneideten zu verkleinern, indem man ihm nacheifert und die eigene Position verbessert.

Damit wird Neid umgedeutet zu einer vermeintlich positiven, anspornenden Emotion. Tatsächlich handelt es sich dabei jedoch nicht um Neid, sondern um Bewunderung. Im Alltag sagt man zwar vielleicht: «Ich beneide dich um dein schönes Auto.» Gemeint ist jedoch: «Ich bewundere dich dafür, dass du ein schönes Auto hast.» Das ist kein Neid.

Wer neidisch ist, möchte, dass der andere sein schönes Auto wieder verliert – im gleichen Moment wäre der Neid verschwunden. Dagegen verschwindet das Gefühl nicht automatisch dann, wenn sich der Neider selbst das gleiche Auto kauft. Die meisten Forscher sind sich daher einig, dass es sich um eine durch und durch destruktive Emotion handelt – sie wirkt zersetzend auf den, der sie hegt, und auch auf die Gesellschaft als Ganzes.

Der amerikanische Investor und Multimilliardär Warren Buffett meinte einmal: «Von den sieben Todsünden ist Neid die dümmste. Wer auf andere neidisch ist, fühlt sich deswegen nicht besser, sondern schlechter. Das ist bei Völlerei anders – ganz zu schweigen von Wollust.» Neid, haben Sozialwissenschaftler herausgefunden, korreliert mit Depression, Unglücklichsein und geringem Selbstwertgefühl. Der Neider leidet regelrecht unter dem Glück und Erfolg seiner Mitmenschen. Ihm geht es schlecht, weil es anderen gut geht, und ihm geht es besser, wenn es anderen schlecht geht, denn dann empfindet der Neider Schadenfreude.

Neid verhindert vor allem, dass ich selbst erfolgreich werde. Denn der Neider versucht gar nicht, von dem Beneideten zu lernen. Der Neider hält den Erfolg des Beneideten für ein Ergebnis von Glück und Zufall oder von moralisch fragwürdigem Verhalten.

Der eigene Neid

Das Glücksargument ist besonders en vogue. Daher sind Bücher, die Erfolg vor allem mit Zufall und Glück erklären, so beliebt. Die Sache wird noch komplizierter dadurch, dass sogar Erfolgreiche das Glücksargument übernehmen, wenn sie nach Gründen für ihren Erfolg gefragt werden.

Helmut Schoeck meinte, der Hinweis erfolgreicher Menschen darauf, dass sie Glück gehabt hätten, diene der unbewussten Neidabwehr: «Ein Sportler, ein Schüler, ein Geschäftsmann, der gerade einen besonders schönen (und für andere neiderregenden) Erfolg errungen hat, sagt einfach, achselzuckend: Na, ich hab eben Glück gehabt ... Damit, meist unbewusst, sucht er einen möglichen Neid gegen sich zu neutralisieren.» Die Erklärung eines sehr erfolgreichen Menschen, er habe eben Glück gehabt, wirkt besonders in egalitären Gesellschaften wie den unseren sehr viel sympathischer und menschlicher, als wenn er beispielsweise auf seinen überragenden Intellekt oder auf seine ungewöhnliche Persönlichkeit verweisen würde.

Schoeck meinte, dass Neider daher Lottogewinnern am ehesten ihr Geld gönnten. Kein Mann werde von seiner Frau heruntergesetzt, weil er nicht das richtige Los gekauft hat. Und niemand bekommt Minderwertigkeitskomplexe, wenn er stets danebentippt.

Was Schoeck nur vermutete, wurde im Rahmen einer Umfrage von Allensbach, die ich für meine Studie «Die Gesellschaft und ihre Reichen» durchführen liess, empirisch bestätigt: Auf die Frage, welcher Gruppe sie den Reichtum am ehesten gönnen, rangieren in der Gruppe der Menschen, die besonders neidisch sind, an erster Stelle Lottogewinner (61 Prozent). Selbständige wurden lediglich von 49 Prozent und Unternehmer nur von 33 Prozent der Neider genannt.

Menschen, die hingegen wenig Sozialneid verspüren, gönnen viel Geld vor allem Selbständigen (71 Prozent) und Unternehmern (69 Prozent). Erst an vierter Stelle rangieren Lottogewinner (49 Prozent).

Nach meinen Vorträgen zu diesem Thema habe ich mich am meisten gefreut, wenn Zuhörer zu mir kamen und erklärten, dass sie das erste Mal darüber nachgedacht hätten, wann und in welchen Situationen sie selbst neidisch seien – statt Neid immer nur bei den Mitmenschen zu suchen.

Rainer Zitelmann ist promovierter Historiker und Soziologe. Eben ist sein neues Buch «Die Kunst des erfolgreichen Lebens» (Finanzbuch-Verlag 2019) erschienen.

Wer ist hier der Pöbel – die Kapitalisten oder die Kapitalistenkritiker?

Reiche sind unmoralisch, denn sonst hätten sie es ja nicht zu Reichtum gebracht: Das ist ein Klischee, das Philosophen gerne pflegen, wenn sie über Reichtum und Armut sinnieren. Das hat damit zu tun, dass sie in der Marktwirtschaft nicht jene Position besetzen, die ihnen gemäss eigener Einschätzung eigentlich zusteht.

Rainer Zitelmann / 3.6.2019, 05:30



Der Sozialismus erlebt gerade eine Renaissance: Wie ist das denkmöglich?

In den USA, aber auch in Europa verspüren junge Sozialisten Aufwind. Zum Scheitern des Sozialismus in Venezuela schweigen sie, umso mehr träumen sie von einem anderen Wirtschaftsmodell. Dahinter steht ein gedanklicher Trick.

Rainer Zitelmann / 5.4.2019, 05:30





Copyright © Neue Zürcher Zeitung AG. Alle Rechte vorbehalten. Eine Weiterverarbeitung, Wiederveröffentlichung oder dauerhafte Speicherung zu gewerblichen oder anderen Zwecken ohne vorherige ausdrückliche Erlaubnis von Neue Zürcher Zeitung ist nicht gestattet.