



Mariah Carey mit dem ikonischen Spruch
»I don't know her« gegenüber
Jennifer Lopez – ein Ausdruck jahrelanger
Konkurrenz- und Eifersuchtsdebatten
zwischen zwei Pop-Diven.

NEID

EIN GASTBEITRAG VON DR. DR. RAINER ZITELMANN

Neid schadet Ihnen. Er lenkt Ihre Energie in eine destruktive Richtung. Er baut unbewusste Barrieren für Ihren Erfolg auf, denn wenn Sie den Beneideten schlecht machen, werden Sie selbst nicht vorankommen.

Die Bedeutung von Neid wird oft unterschätzt. Das liegt daran, dass er gelehrt wird. Der spanische Philosoph Gonzalo Fernández de la Mora betont, dass Neid eine stark geleugnete Emotion ist: »Die Hoffart, der Geiz, die Wollust, der Jähzorn, die Völlerei, die Faulheit werden eingestanden, und es wird sogar mit

ihnen geprahlt. Es gibt nur eine unaussprechliche Todsünde: den Neid. Er ist finster, verborgen, ewig maskiert. Er verbirgt sich vor den übrigen mit vielerlei Verkleidungen, und sein Symbol müsste die Gesichtsmaske sein.«

Ein Grund dafür ist: Wenn der Neid als Handlungsmotiv offenbar würde, dann würden die Handlungen des Neiders, die darauf abzielten, die Gründe für seinen Neid zu beseitigen, sozial delegitimiert. Würde der Neid als solcher erkennbar bzw. offen kommuniziert, dann würde der Neider seine Intentionen damit automatisch disqualifizieren.

Gibt es auch gutartigen Neid?

Manchmal wird argumentiert, Neid müsse nicht unbedingt etwas Negatives sein, denn es gebe auch eine gutartige Form des Neides. Der Soziologe Helmut Schoeck wendet sich ausdrücklich gegen diese Auffassung. Der Neid gehöre zur menschlichen Existenz, aber fast alle Kulturen – etwa durch ihr Stammesethos – und alle Religionen hätten den Neid und den Neider verurteilt. »Er wird immer als Gefahr erkannt. Sehr selten, etwa in manchen Gedichten, wird Neid als Ansporn, als etwas Hohes oder Konstruktives angesprochen; es handelt sich aber dabei um

eine falsche Wortwahl des Dichters ... Der eigentliche Neider schließt sich von vornherein vom Wettbewerb aus.«

Der Neider ist weniger an einer Überführung irgendwelcher Werte aus dem Besitz anderer an sich selbst interessiert. »Er möchte den anderen beraubt, enteignet, entblößt, gedemütigt, geschädigt sehen, er malt sich aber fast nie im Einzelnen aus, wie eine Übertragung der fremden Güter an ihn selbst möglich wäre. Der reine Typ des Neiders ist kein Räuber oder Schwindler in eigener Sache. Und wenn es sich beim Neid um persönliche Eigenschaften, um Können oder Ansehen eines anderen Menschen handelt, ließe sich ein Raub ohnehin nicht ausführen. Aber der Wunsch, der andere möge seine Stimme, seine Virtuosität, sein gutes Aussehen oder seine Tugend verlieren, lässt sich ohne weiteres hegen.«

Die Psychologen Justin D'Arms und Alison Duncan Kerr lehnen die Unterscheidung zwischen gutartigem und böartigem Neid ab. Sie bestreiten, dass es so etwas wie guten Neid gebe. Schon Kant definierte Neid als Hang, das Wohlergehen des anderen mit negativen Gefühlen zu betrachten. Neid zielt darauf, das Glück des anderen zu zerstören.

Die Idee des gutartigen Neides kommt aus dem alltäglichen Sprachgebrauch (»Was für ein tolles Haus, ich beneide dich darum«). Es ist jedoch häufig so, dass im alltäglichen Sprachgebrauch nicht präzise zwischen Emotionen unterschieden wird. Zum Neid gehört nicht nur, das Gut des anderen zu begehren, sondern entscheidend ist der Wunsch, dass dieser das Gut, den Vorteil oder den Status verlieren möge. »Gutartiger Neid« ist deshalb ein Widerspruch in sich.

Hat der Neidische die Wahl, ob der Beneidete das Gut besitzt oder keiner von beiden, dann bevorzugt er eine Situation, in der keiner von beiden es besitzt. Wenn der Nachbar einen Mercedes gekauft hat und ich bin deshalb neidisch, wird der Neid nicht unbedingt verschwinden, wenn ich mir eine Woche später selbst einen kaufe. Es wird aber sofort verschwinden, wenn der Nachbar seinen Mercedes – aus welchem Grund auch immer – wieder verliert.

Der Neid-Philosoph

Der Philosoph Christian Neuhäuser fordert in seinem Buch »Reichtum als moralisches Problem«, Reichtum zu verbieten. Er meint, ein Grund Reichtum zu verbieten, liege bereits dann vor, wenn ein Teil der Gesellschaft reicher werde, der andere Teil jedoch in deutlich geringerem Ausmaß, denn dadurch steige die relative

Armut. Man könne das Problem der relativen Armut auch dadurch lösen, dass man nicht die Situation der Armen verbessert, sondern nur den Reichen etwas von ihrem Reichtum nimmt.

Ein solches »Leveling-Down«, so der egalitäre Philosoph, könnte sehr positive Effekte haben. Auch ohne die Armut der Armen zu lindern, sei bereits viel gewonnen, wenn man den Reichen etwas wegnehme. Es helfe tatsächlich auf »substantielle Weise, wenn die reichen Menschen weniger reich sind. Denn dann steigt die Möglichkeit von armen Menschen, als gleichrangige Gesellschaftsmitglieder aufzutreten und sich selbst als solche ansehen zu können.«

Es sei eben ganz falsch, wenn jemand behaupte, »dass es keinen positiven und nur einen negativen Unterschied macht, wenn die Reichen weniger reich wären. Es macht für die Würde der Armen durchaus einen positiven Unterschied.« Neuhäuser nimmt denn auch ausdrücklich für sich in Anspruch, dass er den Fokus nicht primär darauf lege, wie den Armen geholfen werden kann, sondern wie man den moralisch bedenklichen Reichtum abschafft. Genau dies ist das Wesen des Neides: Es geht dem Neider nicht vor allem darum, die Lage der Schlechtergestellten zu verbessern,

Der Autor



Dr. Dr. Rainer Zitelmann widmet sich der Reichtumsforschung und Persönlichkeitsmerkmalen erfolgreicher Menschen. Er veröffentlichte 30 Bücher.

sondern die Situation des Beneideten (in diesem Fall: des Reichen) zu verschlechtern. Neider interessieren sich weniger für die Bekämpfung von Armut als für die Bekämpfung von Ungleichheit.

Freude am Neid der anderen

Manche Menschen versuchen, sich kleinzumachen, damit sie nicht beneidet werden. Aber das gilt nicht für alle. Das Motto von Erfolgsmenschen, die von anderen beneidet werden, lautet indes »Mitleid bekommt man geschenkt, Neid muss man sich verdienen«. Die amerikanischen Neidforscher und Psychologen Gerrod ▶

»Der eigentliche Neider schließt sich von vornherein vom Wettbewerb aus.«

– Helmut Schoeck

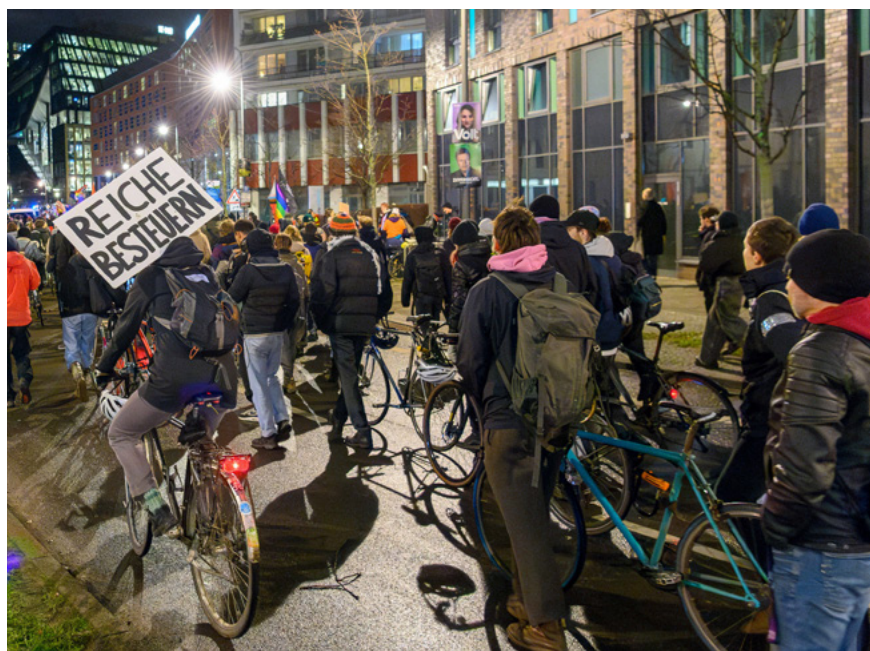




Bild: Daniel Jung Media GmbH

Daniel Jung:
»Erfolg ist für mich, Verständnis zu erzeugen«

Mathe – für viele ein rotes Tuch, für Daniel Jung eine Leidenschaft. Mit seinen Lernvideos begeistert er inzwischen rund 940.000 YouTube-Abonnenten und über 300.000 TikTok-Follower und zeigt, dass Zahlen, Formeln und Gleichungen alles andere als langweilig sein müssen. Wenn daraufhin jemand in den Kommentaren schreibt »Jetzt habe ich's kapiert«, dann sei das ein voller Erfolg für ihn: »Ich messe Erfolg daran, wie viele Menschen selbständig weiterlernen können – nicht daran, wie oft mein Name genannt wird.« Dieser Erfolg ließe sich jedoch nicht allein durch neue Technologien wie KI erreichen. Diese solle man bei der Vermittlung von Wissen nur als »Sparringspartner« nutzen, nicht als Ersatz: »Maschinen helfen beim Finden, Strukturieren und Üben – Bedeutung, Werte, Motivation gibt der Mensch.«

»Hat der Neidische die Wahl, ob der Beneidete das Gut besitzt oder keiner von beiden, dann bevorzugt er eine Situation, in der keiner von beiden es besitzt.«

– Dr. Dr. Rainer Zitelmann

Parrott und Patricia M. Rodruguez Mosquera schreiben: »Je stärker jemand Leistung oder Erfolg wertschätzt, desto größer dürfte die Freude darüber sein, von anderen beneidet zu werden – denn der Neid der anderen gilt als Zeichen des eigenen Erfolgs und der Überlegenheit.«

In meinen Interviews mit Superreichen, die ich für meine Dissertation »Psychologie der Superreichen« führte, erklärte ein deutsch-amerikanischer Selfmade-Unternehmer, der mehrere Hundert Millionen Dollar besitzt, sein Ziel sei es stets gewesen, so erfolgreich zu sein (und dies auch zu zeigen), dass andere ihn beneiden.

Warum fürchten sich manche Menschen vor allem vor dem Neid ihrer Mitmenschen und andere genießen ihn

geradezu? Menschen, die konfliktscheu, beziehungsweise sehr harmoniebedürftig sind, können es nur schwer ertragen, zur Zielscheibe von aggressivem, destruktivem Neid zu werden. Sie versuchen alles, um Neider zu beschwichtigen. Menschen mit starkem Selbstwertgefühl lieben es hingegen zuweilen, zu polarisieren. Sie wissen, dass es als Reaktion auf ihre Überlegenheit auf bestimmten Gebieten stets zu zwei entgegengesetzten Reaktionen kommt: Ablehnung (Neid) und Bewunderung. Sie setzen sich bewusst über Konventionen hinweg, zeigen stolz ihre Leistungen, auch wenn andere sie dafür schelten (»Eigenlob stinkt«). Ihr Motto ist: »Man zündet auch nicht ein Licht an und setzt es unter einen Scheffel, sondern auf den Leuchter; so leuchtet es allen, die im Hause sind.« (Mt 5,15) ♦

Das komplette Interview finden Sie auf www.erfolg-magazin.de.

