

**Neid und Missgunst**

# Die heimliche Abneigung gegen Überflieger

**Warum glauben so viele Menschen, dass sich im Leben alles ausgleicht? Dass Reichtum, Schönheit oder Intelligenz immer einen versteckten Makel haben müssen? Eine Reise in die Psychologie des Neids.**

**VON RAINER ZITELMANN am 20. Juni 2026 12 min**

Das Insa-Institut legte 2008 repräsentativ ausgewählten Deutschen folgendes Statement vor: „Wenn ein Mensch auf einem Gebiet große Vorteile hat und weit über den Durchschnitt herausragt (zum Beispiel Intelligenz, Reichtum, Schönheit, sportliches Talent), dann hat er meist auf einem anderen Gebiet entsprechend große Nachteile. Unter dem Strich gleichen sich Vorteile und Nachteile für die meisten Menschen aus.“ Insgesamt stimmten 35 Prozent der Befragten zu, 42 Prozent lehnten die Aussage ab. In den USA war die Zustimmung sogar noch höher: 56 Prozent der Amerikaner stimmten zu, nur 31 Prozent lehnten die Aussage ab. Der Rest war unentschieden.

Ich habe diese Denkweise, die ich „kompensatorischen Nullsummenglauben“ nenne, zuerst beobachtet, als ich mich mit der Vorurteilsforschung über reiche Menschen befasste. Die Psychologin Susan Fiske ist eine der bekanntesten Vorurteilsforscherinnen der USA, sie hat an der Princeton University gelehrt. Fiske schreibt über die Sicht auf reiche Menschen: „Sie erscheinen übermenschlich, als lägen sie in bestimmten Punkten über normalen Menschen (zum Beispiel in ihrer Intelligenz), zugleich aber unterlegen in genau jenen Eigenschaften, die einen Menschen im alltäglichen Sinn ausmachen. Reiche gelten als defizitär an Wärme, als hätten sie keinen Zugang zu komplexen Gefühlen, keine Selbstwahrnehmung, keine Auf-und-Abs im Gefühlsleben und nichts von dem, was man gemeinhin als menschlich bezeichnet.“

## Egoistisch, gierig, rücksichtslos

Im Kern geht es um die Erhaltung des Selbstwertgefühls: Reiche seien gut im Geldverdienen, aber dafür mangle es ihnen an anderen Dingen, so das Vorurteil. Dass es sich hierbei um eine Strategie handelt, die darauf zielt, das Selbstwertgefühl zu erhalten, indem erstens die Bedeutung von wirtschaftlichem Erfolg relativiert und zweitens die eigene Überlegenheit auf anderen Gebieten (bessere Moral, besseres Familienleben) kompensatorisch ins Feld geführt wird, bestätigt eine Untersuchung des amerikanischen Soziologen Thomas Gorman. In Interviews, die er führte, werden starke Vorbehalte der Arbeiter gegen die Mittelschicht und die Reichen deutlich.

### Lesen Sie auch



#### Nullsummenglaube

#### Was Donald Trump und Heidi Reichinnek gemein haben

Arbeiter sahen sich den Besserverdienern als moralisch überlegen an. Es sind jedoch keineswegs nur Arbeiter beziehungsweise Personen aus unteren Schichten, die den Reichen negative Persönlichkeitsmerkmale zuordnen. Auf die Frage, welche Persönlichkeitsmerkmale man besonders oft bei reichen Leuten finde, sagten bei einer Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach in Deutschland 62 Prozent „egoistisch“, 56 Prozent „materialistisch (denken nur ans Geld)“, 50 Prozent „rücksichtslos“, und 49 Prozent „gierig“. Fast jeder dritte Deutsche (30 Prozent) sagte sogar, Reiche seien zwar gut im Geldverdienen, aber in der Regel keine anständigen Menschen.

## Neid als Ursache für Antisemitismus?

Juden sind ein Beispiel für Gruppen, die einerseits als herausragend betrachtet werden, aber denen andererseits gerade deshalb negative Eigenschaften unterstellt werden, wobei sich die Stereotype hier mit denen über reiche Menschen überschneiden. Schon Mark Twain erklärte den Antisemitismus mit dem Neid auf Erfolgreiche. Juden seien zahlenmäßig eine kleine Gruppe, aber stark sichtbar in Bereichen wie Handel, Finanzen, Wissenschaft und Kultur, was Neid und Missgunst auslöse. Juden, so seine These, würden gerade wegen ihres besonderen Erfolgs angefeindet.

Der amerikanische Sozialpsychologe Peter Glick bezeichnet Gruppen wie die Juden als „Victims of Success“: „Der vergleichsweise große Erfolg von Juden in Finanzwesen, Medien, Regierung und akademischen Institutionen trägt dazu bei, dass amerikanische Juden als Minderheit weiterhin so verortet werden, dass

neidische Stereotypisierungen verstärkt werden.“ Dies habe sich etwa in der Finanzkrise 2008 gezeigt, als antisemitische Verschwörungstheoretiker „jüdische Banker“ wie die Rothschilds und Lehman Brothers als Sündenböcke denunzierten.

## Schön und dumm?

Kann man diese Mechanismen, in einem Bereich überlegene Gruppen herunterzusetzen und ihnen in anderer Hinsicht negative Eigenschaften zuzuschreiben, auf weitere Gruppen übertragen, beispielsweise auf schöne Menschen? Auf den ersten Blick scheint das Gegenteil der Fall zu sein. Psychologen fanden schon vor über 50 Jahren heraus, dass schönen Menschen positive Charaktereigenschaften zugeschrieben werden. „What is beautiful is good“, resümierten amerikanische Wissenschaftlerinnen – in Anlehnung an einen Ausspruch der antiken griechischen Dichterin Sappho. Man bezeichnet dies auch als „Halo“-Effekt, wobei der Begriff aus dem Englischen stammt und sich auf den Heiligenschein (halo) bezieht, der sinnbildlich dafür steht, dass eine einzelne auffällige Eigenschaft das Gesamturteil über eine Person überstrahlt.

### Lesen Sie auch

---

 **Sozialstaat**

#### **Die Unverschämtheit des Lars Klingbeil**

---

Eine Metaanalyse kam indes zu dem Ergebnis, dass der immer wieder behauptete Zusammenhang, wonach attraktiven Personen „gute“ Persönlichkeitsmerkmale zugeordnet werden, erstens deutlich schwächer ist als meist behauptet und zweitens zu pauschal ist, weil nicht zwischen verschiedenen Persönlichkeitsmerkmalen unterschieden wird. Der Zusammenhang sei nicht nur schwächer, als es die These vom unumstrittenen Konsens nahelegen würde, vor allem greife es zu kurz, alles auf eine „good-bad“-Dichotomie zu reduzieren. Schöne Menschen würden, so ihr Ergebnis, in vielerlei Hinsicht nicht positiver als unattraktive beurteilt und sie gelten als „eitler und weniger bescheiden“. Andere Studien zeigten, dass es nichtlineare Zusammenhänge zwischen Attraktivität und der Zuschreibung von positiven oder negativen Persönlichkeitsmerkmalen gibt. „Allgemeiner formuliert gibt es demnach Grenzen, jenseits derer Schönheit ihre positive Wirkung verfehlen kann.“

## Blondinenwitze und andere Abwertungen

Ulrich Renz schreibt in seinem Buch über die Schönheitsforschung, dass Menschen oft versuchen, Schönheit und die Schönen abzuwerten: „Eine Schönheit ist eine Frau, der man alles zutraut, aber sonst nicht viel“ – der Volksmund sei reich an solchen Sprüchen, mit denen die Schönen moralisch in Misskredit gebracht werden sollen. „Das Äußere kann demnach – ganz nach unserer abendländischen Logik – nur auf Kosten des Inneren blühen“, so Renz. Stereotype über Blondinen sind ein Beispiel für negative Zuschreibungen zu Frauen, die als besonders attraktiv wahrgenommen werden. Mit „Blondine“ assoziieren die meisten Menschen nicht einfach eine Frau mit blonden Haaren, sondern eine sehr attraktive Frau – nicht zufällig ist der Wikipedia-Artikel mit einem Bild von Marilyn Monroe versehen.

Sicherlich zu Unrecht steht auch Monroe manchmal für das Stereotyp der sehr schönen, aber nicht besonders intelligenten Frau, wie dieser bekannte Witz zeigt: „Marilyn Monroe sagt zu Albert Einstein: Stell dir vor, wir hätten ein Kind, mit deiner Intelligenz und meiner Schönheit. Einstein antwortet: Und stell dir vor, es hätte meine Schönheit und deine Intelligenz. Darauf Marilyn: Davor habe ich ehrlich gesagt mehr Angst.“ Woher kommt dieses negative Stereotyp, obwohl wissenschaftliche Studien keinen Beleg dafür ergeben, dass blonde Frauen weniger intelligent sind als andere Menschen? „Blondinen“ zählen zu den Gruppen, die – wegen ihrer höheren Attraktivität – in positiver Hinsicht über dem Durchschnitt wahrgenommen werden. Dementsprechend werden ihnen – im Sinne des kompensatorischen Nullsummenglaubens – negative Eigenschaften, vor allem geringere Intelligenz, zugeschrieben.

## Viel Muskeln, wenig Hirn?

Die Zuschreibung von negativen Eigenschaften für Personen, die über den Durchschnitt hinausragen, wurde auch für männliche Bodybuilder untersucht. Roland Persson, ein schwedischer Psychologe und Pädagoge und selbst Kraftsportler, berichtet: „Nachdem ich im nationalen Fernsehen als Experte für hochbegabte Kinder aufgetreten war, bezogen sich Kommentare von Fitnessstudiomitgliedern und anderen Personen, die mich hauptsächlich als Bodybuilder kannten, auf ihre Überraschung darüber, dass ein Bodybuilder auch ‚klug‘ sein könne. In einem allgemeinen Internet-Chatraum erhielt ich plötzlich eine Nachricht von einem mir unbekanntem Mann, 50 Jahre alt (Alter und gewählter Name der Diskutanten werden den gesendeten Nachrichten stets beigelegt), nachdem er ein Foto von mir im Internet gesehen hatte. Die Nachricht lautete: ‘Also, wie hoch ist dein IQ? Oder hast du keinen; nur kleine Bodybuilder in deinem Kopf vielleicht? Ich würde sagen IQ 70–80. Und wahrscheinlich ist dein Schwanz auch sehr klein. Aber wenn dir das alles gefällt, dann genieße deine Minderwertigkeitskomplexe und trainiere weiter.’“

### Lesen Sie auch

---

#### **Buchrezension**

#### **Warum die Demokratie die Reichen braucht**

Die Deutung von Persson entspricht exakt der, die ich oben auch schon für reiche Menschen oder schöne Frauen entwickelt habe: „Ich denke, dass die besondere Wahrnehmung männlicher Bodybuilder als dumm oder weniger intelligent sowie als angeblich unfähig zu fortgeschrittenen Fähigkeiten und komplexem Denken vor allem und ursprünglich ein Abwehrmechanismus ist, der dem Schutz des Selbstwertgefühls dient. Bei anderen einen Makel zu finden oder – wie in diesem Fall – auf sie zu projizieren, und zwar in Bezug auf ein Merkmal oder eine Eigenschaft, die von der Gesellschaft hoch geschätzt wird, macht eine ansonsten unerreichbare Person ‘menschlicher’. Eine solche Zuschreibung macht ihn ‚mehr wie mich selbst‘, was der projizierenden Person ein gewisses Gefühl von Sicherheit und Befriedigung verschaffen kann.“

# Stereotype über Hochintelligente

Kann man die gleichen kompensatorischen Mechanismen auch in Bezug auf Menschen mit überdurchschnittlicher Intelligenz beobachten? Hugo de Garis, ein australischer Informatiker, beschreibt, dass Hochintelligenten in vielen sozialen Kontexten Misstrauen, Ablehnung oder offene Feindseligkeit entgegengebracht werde, insbesondere dann, wenn ihre Fähigkeiten andere verunsichern oder bestehende Macht- und Statushierarchien infrage stellen. Seine These: Hochintelligente Menschen erinnern andere an eigene Grenzen, was Neid, Abwehrreaktionen und Abwertung auslösen kann. Diese Abwertung äußert sich etwa in Stereotypen wie soziale Unfähigkeit, Arroganz oder Weltfremdheit. De Garis sieht darin einen psychologischen Selbstschutzmechanismus, der dem Erhalt des eigenen Selbstwertgefühls dient.

Aufschlussreich ist, was man viel seltener über Hochintelligente hört: Sie begehen weniger oft Selbstmord, erkranken seltener an psychischen Krankheiten und haben insgesamt eine deutlich längere Lebenserwartung als andere Menschen. Und dies gilt auch dann, wenn der soziale Status statistisch kontrolliert wird. Wer intelligenter ist, hat im Durchschnitt ein besseres Gedächtnis, eine schnellere Reaktionszeit, ist kreativer (Kunst, Musik), ernährt sich besser, ist seltener übergewichtig, hat weniger Punkte bei Lügenskala-Tests, hat seltener rassistische Vorurteile, neigt weniger zu Dogmatismus, verfügt über bessere motorische Fähigkeiten und erleidet sogar seltener Unfälle. Haben Sie diese Dinge schon einmal über Hochintelligente gehört? Im Unterschied zu den negativen Stereotypen über „Nerds“ sind all diese Dinge statistisch belegt. Wenn Sie diese Tatsachen nicht oder seltener gehört haben als die oben beschriebenen negativen Stereotype über Hochintelligente, dann liegt dies vermutlich an dem, was ich kompensatorischen Nullsummenglauben nenne: Man sagt lieber: „er ist hochintelligent, aber (negative Merkmale), statt: er ist hochintelligent und (positive Merkmale).“ Asiaten, die in Amerika leben und wirtschaftlich weit erfolgreicher sind als alle anderen Gruppen, werden von vielen Amerikanern als „besessen vom Wettbewerb“ gesehen, man hält ihnen vor, sie hielten sich für „klüger als alle anderen“, aber hätten „weniger Spaß verglichen mit anderen sozialen Gruppen“, wie eine Studie zu Stereotypen über Asian Americans zeigt.

## Stereotype können in die Irre führen

Selbstverständlich müssen Stereotype nicht unbedingt falsch sein, aber oft sind sie es. Sind Reiche beispielsweise unehrlicher und in ihrem Verhalten egoistischer als andere Menschen? Das wurde in einer viel zitierten Studie aus dem Jahr 2012 behauptet, für die beispielsweise beobachtet wurde, wie fair und zuvorkommend sich Fahrer von Autos unterschiedlicher Preisklassen im Straßenverkehr verhielten. Da die Ergebnisse den Vorurteilen gegen Reiche entsprachen – es wurde behauptet, sie würden sich häufiger unethisch verhalten – fanden sie ein sehr breites Echo in den Medien. Später wurden diese Studien von anderen Wissenschaftlern, die die Versuche wiederholten, widerlegt.

### Lesen Sie auch

---

 **Sozialstaat**

**Die deutsche Selbstzerstörung**

---

Andere sehr aufwendige internationale Studien kamen sogar zum gegenteiligen Befund: „Über acht Studien mit großen und repräsentativen internationalen Stichproben hinweg fanden wir überwiegend positive Effekte der sozialen Klasse auf prosoziales Verhalten. Personen aus höheren sozialen Klassen spendeten häufiger für wohltätige Zwecke und gaben einen höheren Prozentsatz ihres Familieneinkommens für Spenden aus, engagierten sich häufiger ehrenamtlich, zeigten ein höheres Maß an Hilfsbereitschaft und verhielten sich in einem ökonomischen Spiel im Umgang mit einem Fremden vertrauensvoller und vertrauenswürdiger als Personen aus niedrigeren sozialen Klassen.“

## **Geringes Selbstwertgefühl oft die Ursache**

Und wie sieht es mit den Stereotypen über Bodybuilder aus? Es gibt keine wissenschaftliche Literatur, die zum Beispiel zeigt, dass Bodybuilder als Gruppe intelligenter oder weniger intelligent wären als andere. Wenn ich über das Thema diskutiert habe, waren viele überrascht, dass unter den prominentesten Bodybuildern zahlreiche Personen mit Hochschulstudium oder erfolgreiche Unternehmer sind: Ronnie Coleman, der achtmal den höchsten Titel im Bodybuilding („Mr. Olympia“) gewann und damit Rekordhalter ist, schloss ein Universitätsstudium in Accounting mit „cum laude“ ab; Phil Heath, der siebenmal den höchsten Titel im Bodybuilding gewann, studierte Informatik und Betriebswirtschaft; Frank Zane, einer der wenigen Bodybuilder, der Arnold Schwarzenegger geschlagen hat und dreimal den Mr. Olympia gewann, war Mathematiklehrer und später erfolgreicher Unternehmer. Natürlich haben solche Einzelbeispiele keine statistische Signifikanz, aber sie sollten doch manchen nachdenklich machen, der pauschale Vorurteile über diese Sportler pflegt.

Auch das Stereotyp über Hochbegabte, die sozial nicht kompetent seien, ist fraglich. Eine Studie über 269 hochbegabte Schüler ergab genau das Gegenteil: „...die Ergebnisse stimmen mit denen anderer Studien überein, die hochbegabte und talentierte Kinder als Kinder mit (a) höherer sozialer Kompetenz, (b) einem gut entwickelten Repertoire sozialer Fähigkeiten, (c) einer überlegenen Fähigkeit zur Problemlösung und (d) einem ausgezeichneten soziometrischen Status einstufen.“

Besonders Menschen mit geringerem Selbstwertgefühl können den Erfolg anderer schwer ertragen. Das zeigten verschiedene Experimente des australischen Sozialpsychologen N. T. Feather. Versuchsteilnehmer mit einem geringeren Selbstwertgefühl unterstützten häufiger Aussagen wie etwa: „Es ist gut zu sehen, wenn sehr erfolgreiche Menschen gelegentlich scheitern“; „Sehr erfolgreiche Menschen müssen manchmal zurechtgestutzt werden, selbst wenn sie nichts falsch gemacht haben.“ Dieses „Zurechtstutzen“ geschieht mental auch schon dadurch, dass den Erfolgreichen negative Merkmale zugeschrieben werden, um sie damit kleiner zu machen.

*Der Beitrag ist eine gekürzte Fassung eines Kapitels aus Rainer Zitelmanns Buch „Zero-Sum Mindset“, das im Deutschen Wirtschaftsbuch Verlag erschienen ist.*