

e-Journal Philosophie der Psychologie	DIE GIFTIGE KRÖTE NEID Diagnosen, Analysen, Strategien von Friedhelm Decher (Wenden)
--	---

Beginnen wir mit einer kurzen Bestandsaufnahme: Kaum ein Tag vergeht seit einigen Jahren, ohne daß in den Medien – ganz gleich ob in den Print- oder Bildschirmmedien – nicht vom Neid die Rede wäre. Vom "Geldneid" ist da die Rede, vom "Sozialneid", von der "Neidsteuer", von "Neidkampagnen", vom "Neidklima" und vom "Neidpopulismus", von einer "Neidgesellschaft" gar – ganz zu schweigen vom "Geschlechterneid", vom "Penisneid" und dergleichen mehr. Manchen mag das zu der Annahme verleiten, beim Neid habe man es mit einem vergleichsweise jungen Affekt zu tun, der bevorzugt in modernen, ausdifferenzierten Gesellschaften anzutreffen ist. Das indessen wäre weit gefehlt. Denn historische, soziologische und ethnographische Untersuchungen belegen ebenso wie literarische Darstellungen aus verschiedensten Zeiten und Ländern, daß er in den unterschiedlichsten Weltgegenden – und seien sie noch so entlegen – anzutreffen ist. Die Arbeiten der Anthropologen und Ethnologen Foster und Maloney etwa dokumentieren, daß Neid in jeder bislang daraufhin erforschten Gesellschaft vorkommt, so daß man nach ihrer Einschätzung der Sachlage nicht umhin kann, von einem *universalen* Charakter des Neids auszugehen. Mindestens ein *Indiz* hierfür ist auch die Tatsache, daß der Neid in unserer abendländischen Geistesgeschichte als ein Phänomen begegnet, das immer wieder von neuem die herausragendsten Vertreter der jeweiligen Epoche herausgefordert hat, ihm gedanklich auf den Leib zu rücken. Das gilt bereits für die Anfänge in der griechischen Antike: Kaum einen namhaften Denker gibt es, bei dem der Neid nicht thematisch würde. Die Liste reicht hier von den Vorsokratikern über Platon, Aristoteles, die Schulen der Epikureer und Stoiker bis hin zu Plutarch, in dessen Ausführungen über den Neid die verschiedensten Diskussionsstränge wie in einem Sammelbecken zusammenlaufen. Allein das schon deutet darauf hin, daß man es beim Neid mit einem allgemein menschlichen Affekt zu tun hat. Das behauptete, neben vielen anderen, beispielsweise der Individualpsychologe Alfred Adler in seiner Schrift *Menschenkenntnis*, in der er seine Sicht der Dinge auf die lapidare Formel brachte, *alle* Menschen seien neidisch – und das gerade nicht als Kompliment verstanden wissen wollte.

Werfen wir einen Blick auf die europäische Geistesgeschichte, dann wird rasch ersichtlich, daß der Neid nie hoch im Kurs stand. So stand er etwa der Antike nicht nur als ein Affekt vor Augen, mit dem allein Menschen zu kämpfen haben. Nein, selbst den Göttern wurde nachgesagt, neidisch, gelegentlich allzu neidisch zu reagieren, wenn sie wahrnehmen mußten, daß einer der Sterblichen es wagte, sich über ein gewisses Maß zu erheben. Zugleich wußten die Griechen nur zu gut, welche verderbliche Folgen Neid und neidgespeistes Verhalten sowohl für den einzelnen als auch für die Polis, die Stadtgemeinschaft, mit sich bringen konnten. Deswegen hielten es maßgebliche Denker der damaligen Zeit wie zum Beispiel Platon, Aristoteles und Epikur für angeraten, den Neid aus moralischen Gründen zu bekämpfen. Zudem läßt sich bereits in der Antike feststellen, daß der Neid mit Dämonen in Verbindung gebracht wurde. So wurde der *Phthonos* – das griechische Wort für "Neid" – etwa von Demokrit zusammen mit Eifersucht und Feindschaft zu den Unheilsgeistern gerechnet, die alles nur erdenkliche Unheil über die Menschen bringen.

Diese Verbindung des Neids mit dämonischen Mächten findet seine Fortsetzung im christlichen Denken, das den Neid als ein Werk des Teufels interpretiert. Dem christlich geprägten Mittelalter

galt der Neid – die *Invidia* – als eine der sieben Todsünden. Entsprechend dramatisch wurde die *Invidia* in der bildenden Kunst versinnbildlicht. Giottos etwa um 1305 entstandenes Fresko "Invidia" in der Arenakapelle in Padua stellt sie als Frau dar, aus deren Mund anstelle der Zunge eine Schlange vorschießt, die mit ihren Giftzähnen in Richtung der neidischen Augen zurückstößt. Und die *Invidia*-Darstellung des Nürnberger Malers und Graphikers Georg Pencz aus dem Jahre 1534 führt sie als verhärmte Frauengestalt mit Fledermausflügeln vor Augen, die sich so tief in die eigene linke Hand beißt, daß bereits Blut heraustropft. Ein blutsaugendes Ungeziefer nagt zudem an ihrer schlaffen Brust, um ihr linkes Bein ringelt sich eine Giftschlange empor und, um das Bestiarium um einen weiteren Unheilsbringer zu bereichern, hinter ihrem rechten Fuß ist ein Skorpion im Begriff, seinen Stachel wider sich selbst zu richten. Anhand dieses Bestiariums wird deutlich, wie der Neid im Mittelalter und in der frühen Neuzeit beurteilt und warum er so scharf verurteilt wurde: Neidische Menschen sind blind für das Unheil, das ihnen droht – ist doch letztlich ihr Seelenheil in Gefahr –, sie nagen an sich selbst, verzehren und vergiften sich, zerstören sich am Ende selbst – aber eben nicht nur sich selbst, sondern, wird ihr Neid in die Tat umgesetzt, auch andere. Der Neider gleicht dann, wie Schopenhauer einmal geschrieben hat, einer Kröte, "die aus einem Loch ihr Gift hervorspritzt". So stellt denn auch die neuzeitliche Reflexion auf den Neid über die mehr psychohygienischen Aspekte hinaus auch auf die gemeinschafts- und gesellschaftsschädigende Funktion ab, die der Neid im Gefolge haben kann.

Indessen läßt sich gerade im Blick auf den Zusammenhang zwischen Neid und Gesellschaft eine eigenartige Ambivalenz feststellen. Denn wenn der Neid wirklich so universal ist, wie es alle bislang beigebrachten Forschungsergebnisse vermuten lassen, dann hätte man es bei ihm ja mit einer fundamentalen anthropologischen Kategorie zu tun. Und wenn dem so wäre, so schlosse sich sogleich die Frage an: Welche Funktion käme ihm dann zu? Hätte man es bei ihm dann wirklich nur mit einem verabscheuungswürdigen Affekt zu tun, wie es die Entrüstung suggerieren möchte, mit der die meisten Menschen in der Regel reagieren, wenn sie bei einem anderen eine neidische Reaktion wahrnehmen? Oder ließen sich ihm vielleicht nicht doch auch Seiten abgewinnen, die ihn in ein etwas positiveres Licht rückten, auch wenn er deswegen nicht gleich liebenswert sein müßte? Der Soziologe und Philosoph Georg Simmel hat darauf in seiner 1908 erschienenen und seither immer wieder aufgelegten *Soziologie*, in der er "Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung" – so der Untertitel – in Angriff nimmt, geantwortet, der Neid sei ebenso wie Mißgunst, Eifersucht und andere sogenannte Negativaffekte eine wichtige gesellschaftsformende Kraft. Diese These mag in den Ohren des einen oder anderen, der sich gedanklich noch nie oder nur wenig mit dem Neid beschäftigt hat, zumindest befremdlich, wenn nicht gar bizarr klingen. Der Neid, so wird mancher vielleicht ungläubig fragen, soll eine gesellschaftsformende Kraft sein? Wie ist das möglich? Handelt es sich bei ihm denn nicht um eine durch und durch negative und feindselige, letzten Endes gar destruktive Einstellung anderen gegenüber? Dem ersten Eindruck nach verhält sich das in der Tat so, versichert auch Simmel. Und er verweist selbst auf den Sachverhalt, daß zum Beispiel Geld, Macht, Ruhm, soziale Stellung und ähnliches den Neid mit all seinen feindseligen und aggressiven Begleiterscheinungen auf sich ziehen können. Und Konkurrenz, Überflügelung oder – im Extremfall – Beseitigung der beneideten Person sind probate Techniken, die dazu dienen, die Hindernisse zu überwinden. Aber für Simmel ist hieran etwas anderes von

ganz entscheidender Bedeutung. Die "Gefühlsbegleitung" nämlich, wie er sich ausdrückt, die sich an ein solches bloß äußerliches und sekundäres Verhältnis der Personen wie Konkurrenz und Versuche der Überflügelung heftet, wächst sich in Neid, Mißgunst und Eifersucht "zu selbständigen soziologischen Formen aus, die an dem Begehren nach den Objekten nur ihren *Inhalt* haben". Neid, Mißgunst und Eifersucht stellen sich demnach als Formen des Begehrens heraus, die auf ein bestimmtes Objekt zielen. Aber an diesem Objekt haben sie auch nur ihren *Inhalt*. Für Simmel ist viel bedeutsamer: Um das begehrte Objekt kristallisiert sich das Verhältnis der in der Auseinandersetzung involvierten Personen und bekommt dadurch eine *Form*. Neid, Mißgunst und Eifersucht, die sich in unterschiedlicher Art auf das begehrte Objekt richten, formen damit auf je spezifische Weise die Verhältnisse zwischen Menschen, stellen also Formen von Vergesellschaftung dar. Von hierher kann Simmel festhalten: "Das große Problemgebiet, auf dem sich die Beziehungen der Menschen zu den Dingen als Ursachen oder Wirkungen ihrer Beziehungen untereinander auf tun, wird zu nicht kleinem Teil durch diese Typen von Affekten gedeckt". Demnach werden die Beziehungen von Menschen, Parteien, sozialen Gruppen, ja in ganzen Gesellschaften durch Affekte wie Neid, Eifersucht und Mißgunst zu einem nicht unbeträchtlichen Teil mindestens *mitgeformt*. Zwar hat man es hier mit Formen von Beziehungen zu tun, die von latenter Feindseligkeit und Aggressivität durchzogen sind – aber um Formen gesellschaftlicher Verhältnisse handelt es sich dabei allemal.

Der Soziologe Helmut Schoeck hat diese Linie weiter ausgezogen. In seinem 1966 erschienenen Buch *Der Neid und die Gesellschaft* betont er, insbesondere im Blick auf die Stammesgeschichte des Menschen sei kein anderes Motiv zu finden, das Konformität so sicher erziele wie die Furcht, bei anderen Neid zu erwecken und entsprechende Sanktionen hervorzurufen. Erst in dem Maße, so faßt Schoeck seine Überlegungen zusammen, in dem Menschen die Fähigkeit entwickelt haben, sich gegenseitig durch den Verdacht auf den Neid des anderen zu kontrollieren, seien größere Gruppen mit Aufgabenteilung für die Mitglieder sozial möglich geworden. So gesehen hätte sich der Mensch demnach dank seines Neids zu einem kulturschaffenden Wesen und damit letzten Endes zum eigentlichen Menschen entwickelt. Und folglich brächte es verheerende Konsequenzen für eine Gesellschaft mit sich, wenn sich in ihr niemand mehr vor dem Neid irgend eines anderen fürchten müßte – hätte eine solche Gesellschaft doch die sozialen Kontrollmöglichkeiten verloren, um weiterhin als Gesellschaft bestehen zu können.

Schoeck hat mit diesen Ausführungen nun keineswegs beabsichtigt, eine Eloge auf den Neid anzustimmen. Aber immerhin versuchen sie die Einsicht zu vermitteln, daß es wohl äußerst töricht wäre, eine Gesellschaft errichten zu wollen, in welcher der Neid gänzlich ausgerottet wäre.

Möglicherweise hängt diese gesellschaftsformende Kraft des Neids mit seiner Verankerung in unserer stammesgeschichtlichen Entwicklung zusammen. Grundsätzlich bejaht, wenn auch mit einiger Vorsicht, wird eine solche Sicht der Dinge von der Psycho-Biologie. Hinsichtlich des Neids besagt ihre Kernthese, der Neid habe möglicherweise eine nicht unwesentliche Rolle als Werkzeug der Evolution gespielt – und spiele sie vermutlich immer noch. Im Juli 2003 berichtete das Magazin *GEO* über entsprechende Forschungsansätze und -ergebnisse. Den Annahmen der Psycho-Biologen des Neids zufolge prägt der Neid seit mindestens sechs Millionen Jahren das Zusammenleben bestimmter Affenarten. Damit hätte er auch auf die menschliche Entwicklung einen deutlichen

Einfluß genommen, und zwar einen möglicherweise deutlicheren Einfluß als andere Gefühle. Der in Santa Fe im US-Bundesstaat New Mexico forschende und lehrende Anthropologe und Primatenforscher Christopher Boehm stellt fest: "Wenn eine Spezies in Gruppen lebt, erfordert das Zusammenarbeit. Damit aber die genetische Zuchtwahl weiter funktioniert, müssen die Mitglieder der Gruppe gleichzeitig miteinander konkurrieren". Infolgedessen entstehen Hierarchien, in der jeder seinen Platz hat. Nur, und das ist die Crux, besetzt er diesen Platz nicht für immer. Und genau hier kommt nach Boehm der Neid ins Spiel: "Neid ist der Antrieb, mit seinem Los unzufrieden zu sein, seine Position verbessern zu wollen und die Hierarchie in Frage zu stellen – so daß schließlich trotz aller Kooperation doch der Wettbewerb bestimmt, wer seine Gene verbreiten kann". Zwar schränkt Boehm seine Ansicht dahingehend ein, das gelte selbstverständlich nur für Arten, die eine so komplexe Emotion wie den Neid hervorbringen können. Bei den uns am nächsten stehenden Affenverwandten jedoch finde sich die neidische Rivalität um Futter und Status so häufig, daß die Vermutung nahe liege, der Neid sei Menschen, Schimpansen und Bonobos als Teil der emotionalen Grundausstattung bereits von einem gemeinsamen Vorfahren vererbt worden.

Einer aus unserer Verwandtschaft scheint indessen nicht so recht in dieses Bild zu passen. In den Gruppen der Gorillas nämlich, die harem-artigen Charakter haben, sind Status-Kämpfe zumindest heute ziemlich selten. "Aber das", so erklärt Boehm, "muß diese Theorie des Neides nicht widerlegen: Die Linie der Gorillas hat sich vor neun Millionen Jahren als erste vom gemeinsamen Stamm der vier Affen abgespalten – drei Millionen Jahre, bevor Schimpanse und Mensch sich trennten. Der Neid als Motor menschlicher Rivalität ist also irgendwann dazwischen entstanden".

So könnte die Stimme, die uns immer wieder von neuem einflüstert, besser als der andere zu sein, sich nicht von ihm übertrumpfen und überflügeln zu lassen, auf ihr mehr als beachtliches Alter verweisen, um die Berechtigung ihrer Ansprüche zu untermauern. Demnach benötigte man im Interesse des eigenen Fortkommens den Vergleich mit dem anderen unbedingt. Es wäre also nicht damit getan, sich einfach nur anzustrengen und dann abzuwarten, wie der Wettbewerb mit anderen ausgeht. Offenbar braucht man einen Maßstab – und der ist eben mit dem Vergleich des eigenen Könnens, des eigenen Rangs, des eigenen Erfolgs mit dem Können, dem Rang und dem Erfolg des anderen gegeben.

Biologische Untersuchungen lassen, gewissermaßen als Bestätigung dieser Annahme, vermuten, der Drang, sich nicht übertrumpfen lassen zu wollen, sei womöglich mit einem Belohnungssystem ausgestattet, dem schwer zu widerstehen ist. Entsprechende Untersuchungen haben zu Befunden geführt, nach denen in der Rückenmarksflüssigkeit von Grünen Meerkatzen, die in ihrer Gruppe die Führungsposition innehatten, eine erhöhte Konzentration des Neurotransmitters Serotonin festgestellt wurde. Serotonin, soviel ist allgemein bekannt, ist ein Stoff, der bei uns Menschen das Wohlbefinden steigert. Kein Wunder also, daß im Gehirn von Sportlern, die herausragende Leistungen erbracht haben, erhöhte Werte dieses Stoffs gefunden werden konnten. Möglicherweise handelt es sich hierbei um eine Art "chemischer Belohnung" dafür, daß die Betroffenen Konkurrenten hinter sich gelassen hatten.

Nun handelt es sich bei der Psycho-Biologie um eine vergleichsweise junge, wenn vielleicht auch zukunftssträchtige Wissenschaft. Und die wenigen hier mitgeteilten Forschungsergebnisse begründen noch keine fundierte Psycho-Biologie des Neids. Aber immerhin geben sie, wie es in

dem erwähnten *GEO*-Artikel heißt, "einen Hinweis auf die möglichen Wurzeln dieser Emotion. Unsere notorische Schwierigkeit, Vorteile bei anderen Menschen neidlos hinzunehmen, wird möglicherweise von einer Millionen Jahre alten Sucht gespeist: von dem Verlangen nach dem im physischen Sinne guten und gesunden Gefühl, selbst ganz oben auf der Leiter zu stehen – oder zumindest genau so weit oben wie derjenige, der gerade über uns steht".

Mit diesen Überlegungen ist zugleich dasjenige Strukturelement des Neids benannt, das seit alters her als das zentrale erkannt worden ist: der Vergleich mit anderen. Neid entspringt demnach einem Vergleich mit anderen, bei dem man schlechter wegkommt, schlechter abschneidet als der andere. Der Neidaffekt würde folglich aus dem Gefühl des eigenen Versagens beziehungsweise des Zukurzgekommenenseins im Vergleich mit anderen hervorgehen. Dieses Strukturmoment des Neids hat Jean-Paul Sartre im Zuge seiner scharfsinnigen Charakteranalyse Flauberts pointiert mit der Feststellung formuliert: "Beneiden heißt wissen, daß man im voraus verloren hat". Neidaffekte wären demzufolge aufs engste mit dem Gefühl der eigenen Minderwertigkeit gekoppelt. Da man sich das aber in aller Regel nicht oder nur äußerst ungern eingesteht, wird es zumeist verdrängt – und empfunden wird primär eine Abneigung gegen denjenigen, den man beneidet.

Kaum ein anderer hat die Dynamik, die im Sich-Vergleichen mit anderen liegt, so eingehend analysiert und so treffend beschrieben wie der schottische Philosoph David Hume (1711-1776) in seinem *Traktat über die menschliche Natur*. Aus seinen Überlegungen, die der Erklärung des Neids den Boden bereiten, ergibt sich: Beim Nachdenken über unsere eigene Lage und Lebensstellung spüren wir in dem Maße, in dem uns diese mehr oder weniger glücklich oder unglücklich erscheint, mehr oder weniger Befriedigung. Anders gesagt: Der Grad der Befriedigung bemißt sich an dem Maß von Reichtum und Macht, Verdienst und Ansehen usw., in dessen Besitz wir zu sein glauben. Da wir aber nun die Dinge selten nach ihrem wahren, gleichsam absoluten Wert beurteilen, sondern aufgrund eines Vergleichs mit anderen Objekten, so folgt daraus: Je nachdem, ob wir mehr oder weniger Glück oder Unglück *bei anderen* sehen, schätzen wir unser eigenes Glück oder Unglück höher oder niedriger ein und fühlen demgemäß Lust oder Unlust. "Das Unglück eines anderen", setzt Hume zwecks Verdeutlichung hinzu, "gibt uns eine lebhaftere Vorstellung unseres Glücks, und sein Glück macht uns unser Unglück eindringlicher. Jenes erfreut uns also, dieses weckt Unlust".

Neid wird mithin, wie Hume diesen Sachverhalt formuliert, durch den gegenwärtigen Genuß eines anderen erregt, indem aufgrund des Vergleichs damit die Vorstellung unseres eigenen Genusses abnimmt. Man nimmt, mit anderen Worten, den anderen dann als den Überlegenen wahr, als jemanden, der einem selbst in einer oder womöglich auch in mehrfacher Hinsicht etwas voraus hat – das kann ein Gut sein, das man selbst gern besitzen, oder es kann sich um Eigenschaften handeln, derer man sich rühmen möchte. Eine solche Überlegenheit rückt einen selbst naturgemäß in den Schatten und ruft, mit Hume gesprochen, "einen unangenehmen Vergleich" hervor.

Dieser Neid, der durch die Überlegenheit des anderen hervorgerufen wird, bringt eine interessante Eigentümlichkeit mit sich: er wächst nämlich, anders als man vielleicht geneigt sein könnte zu vermuten, nicht mit der Größe des Abstands zwischen mir und dem anderen. Solcher Neid ist vielmehr bedingt durch die *Vergleichbarkeit* zwischen mir und dem anderen. Mit anderen Worten: Wenn der andere mir in einer bestimmten Hinsicht so weit voraus oder überlegen ist, daß es

zwischen uns beiden kaum noch oder gar keinen Berührungs- beziehungsweise Vergleichspunkt gibt, dann werde ich ihn in der Regel nicht beneiden. Möglicherweise werde ich ihn dann bewundern und mich dadurch anspornen lassen, den Abstand zwischen uns zu verringern. Anders gewendet: Damit man auf jemanden neidisch sein kann, ist es erforderlich, daß man in einer bestimmten Hinsicht über gemeinsame Bezugspunkte verfügt, die einen Vergleich allererst ermöglichen. Hume führt zur Verdeutlichung dieses Sachverhalts folgendes Beispiel an: "Ein gemeiner Soldat beneidet seinen General weniger als seinen Unteroffizier oder Korporal: ein hervorragender Schriftsteller fühlt gegenüber dem gewöhnlichen Skribenten weniger Eifersucht als gegenüber Autoren, die ihm annähernd gleich stehen". Das indessen ist eine alte Erkenntnis, die Hume hier mitteilt. Bereits der antike Autor Hesiod, der um 700 v. Chr. lebte und schrieb, hielt fest: "Der Töpfer grollt dem Töpfer und der Zimmermann dem Zimmermann, es neidet der Bettler den Bettler und der Sänger den Sänger". Seitdem gehört das, wenn man so will, zu den Grunderkenntnissen hinsichtlich der Dynamik des Neidaffekts.

Es ist demnach irrig anzunehmen, die Unlust infolge des Vergleichs sei um so größer, je größer der Unterschied zwischen dem Neider und dem Beneideten ist. Überschreitet dieser Unterschied ein bestimmtes Maß – das im konkreten Fall wohl nur schwer exakt bestimmt werden kann –, dann hebt er die Verbindung zwischen mir und dem anderen auf und hält mich entweder davon ab, mich mit so Entferntem zu vergleichen oder aber, wie Hume anmerkt, es schwächt die Wirkungen des Vergleichs ab.

Aber nicht nur der große Unterschied ist es, der einen Vergleich als wenig sinnvoll erscheinen läßt und Neid daher kaum wird aufkommen lassen. So müssen zur annähernd gleichen Höhe der beiden, die sich vergleichen, weitere Umstände und Zusammenhänge dazukommen. Um das Beispiel von Hesiod aufzugreifen: Ein Töpfer kann auf einen anderen Töpfer, der es in der Töpferkunst weiter als er selbst gebracht hat, neidisch sein. Aber er wird wohl kaum auf den Zimmermann oder den Bettler neidisch sein. Oder um die Beispiele Humes zu bemühen: Ein Dichter wird nicht leicht einen Philosophen beneiden, auch nicht einen Dichter einen anderen Gattung oder einen, der einem anderen Zeitalter angehört. Unterschiede wie die genannten verringern die Vergleichsmöglichkeit und lassen folglich den Neidaffekt nicht oder nur schwer aufkommen. Zu der annähernden Gleichheit zwischen mir und dem anderen muß also, soll der Neid erregt werden, hinzutreten, daß es sich hierbei um einen Vergleich mit anderen derselben *Art* handelt. Ein Berg, so versucht Hume diesen Sachverhalt zu veranschaulichen, kann in unseren Augen ein Pferd weder größer noch kleiner erscheinen lassen. Wenn aber ein *flämisches* und ein *Walliser* Pferd nebeneinander stehen, so erscheint das eine größer und das andere kleiner, als wenn jedes derselben für sich betrachtet würde.

So kommt also heraus: Neid kann erst dann erregt werden, wenn – rein formal gesehen – zwei wesentliche Bedingungen erfüllt sind. Erstens darf der Unterschied zwischen mir und dem anderen nicht zu groß sein. Wir müssen uns beide in etwa auf dem gleichen Level bewegen. Zweitens entsteht Neid für gewöhnlich nur aufgrund eines Vergleichs mit anderen derselben Art, wie es zum Beispiel bei dem Beruf der Fall ist, den zwei, die sich vergleichen, ausüben.

Eine spezifische und zudem weitverbreitete Form von Neid liegt in dem Affekt vor, der als "Abstandsneid" bezeichnet wird. Der Abstandsneid ist von besonderer Bedeutung in Hierarchien.

Wohl zum erstenmal beschrieben hat ihn der englische Politiker, Philosoph und Naturforscher Francis Bacon (1561-1626) in seinem Essay *Über den Neid*.

Bisher haben wir diejenige Art von Neid im Blick gehabt, wo der Unterlegene, der schlechter Weggekommene, sich mit demjenigen vergleicht, der im Hinblick auf die begehrten Güter oder Eigenschaften über ihm steht. Die Blickrichtung geht hier also von unten nach oben: der hier unten beneidet den da oben, der Häßliche den Schönen, der Arme den Reichen. Aber es gibt auch den umgekehrten Fall: daß der da oben neidisch ist auf einen unter ihm Stehenden, nämlich wenn der sich anschickt, nach oben zu kommen, auf den Emporkömmling also. Durch dessen Aufstieg fühlt der Überlegene, Höherstehende den Abstand zwischen sich und dem Emporkömmling kleiner werden. Und der Vergleich zwischen sich und dem anderen fällt nicht mehr in dem Maße zu seinen Gunsten aus, wie es bislang der Fall war. Die Folge ist: er neidet dem anderen den Aufstieg. Bacon stellt dazu fest: "Personen von edler Herkunft sind bekanntlich neidisch auf solche, die im Emporsteigen sind. Denn der Abstand ändert sich, und es ist wie eine Gesichtstäuschung, daß sie herunterzukommen glauben, sobald sie andere steigen sehen". Und Hume betont: In einem solchen Fall ist der bislang Höherstehende bestrebt, den Abstand zwischen sich und dem Emporkömmling wieder zu vergrößern, um die Vorstellung des eigenen Genusses wieder größer werden zu lassen. Denn von seiner Analyse des sozialen Vergleichs her liegt es ja auf der Hand: In dem Maße, in dem der Abstand zwischen dem Höherstehenden und dem Emporkömmling abnimmt, fällt der Vergleich weniger zugunsten des Höherstehenden aus. Das gewährt ihm naturgemäß weniger Lust, und es kann sogar richtig unangenehm für ihn werden. Insbesondere ist das dann der Fall, wenn der Höherstehende erkennen muß, daß untergeordnete Menschen nicht nur den Abstand zwischen sich und ihm verringern, sondern ihn einholen oder gar überholen. Die Betreffenden können des Neids des ehemals Höherstehenden gewiß sein!

Nimmt man den Mechanismus des Abstandsneids einmal genauer unter die Lupe, dann wird man, wie Hume herausgearbeitet hat, gewahr, daß diese Form des Neids Wirkung eines zweimal wiederholten Vergleichs ist. Und zwar wie folgt: Derjenige, der sich mit einem Niedrigeren vergleicht, schöpft, so wissen wir, Lust aus diesem Vergleich. Nimmt nun der Abstand zwischen beiden durch den Aufstieg des Niedrigerstehenden ab, dann entsteht nicht, wie vielleicht zu erwarten wäre, eine Abnahme der Lust, sondern eine "positive Unlust", wie Hume sich ausdrückt, und zwar durch den erneuten Vergleich mit dem früheren Zustand, denn man selbst fühlt sich herabsteigen, sobald man den anderen emporkommen sieht. Und das Resultat ist Neid auf denjenigen, der da emporkommt.

Welche Lehre läßt sich hieraus gewinnen? Sollte man folglich auf jeden sozialen Aufstieg, jegliches – zum Beispiel berufliche – Fort- und Weiterkommen verzichten, damit bei anderen erst gar keine neidische Regung mit all den daran geknüpften, für einen selbst unangenehmen Begleiterscheinungen aufkommen kann? Das kann wohl nicht die Konsequenz sein. Dem neidischen Blick der anderen, so scheint es, kann man offenbar nie ganz entkommen. Ein Autor wie Francis Bacon, der selbst wußte, was es heißt, als Emporkömmling betrachtet zu werden, hat auch in dieser Hinsicht einen Ratschlag zur Hand. Er weiß – wohl nicht zuletzt aufgrund eigener Erfahrungen –: Diejenigen, welche allmählich vorrücken, werden weniger beneidet als solche, die plötzlich und sprunghaft emporgekommen sind. Adam Smith (1723-1790), Moralphilosoph und

Begründer der Nationalökonomie, pflichtet Bacon hierin bei. Ein plötzlicher Wechsel des Schicksals, der einen schnell emporkommen läßt, wird seiner Überzeugung nach selten viel zur Glückseligkeit des Betreffenden beitragen können. Vielmehr ist der der Glückliche, so schreibt er in seiner *Theorie der ethischen Gefühle*, "der allmählich zur Größe fortschreitet, den seine Mitbürger schon lange zu jeder neuen Stufe seines Aufstiegs vorausbestimmt hatten, ehe er sie erreicht, so daß sein Vorrücken – wenn er wieder eine neue Stufe errungen hat – noch irgendwie geeignet sein könnte, in denen, die er einholt, Neid zu entfachen". In einem solchen Fall entsteht die Ungleichheit zwischen den Beteiligten eher unmerklich, nach und nach. Sie wird nicht mit einem Schlag sichtbar, so daß sich der Neid in Grenzen zu halten scheint. Mithin gälte denn hier die Umkehrung des Baconschen Worts : "Der Neid wird immer stärker, je mehr vom Ruhm der anderen die Rede ist" – nämlich: Je kleiner die Schritte sind, die jemand vorrückt, um so weniger erregt er den Neid seiner Mitmenschen, und zwar sowohl derer, die über, als auch jener, die unter ihm stehen.

Beiden nun stehen bestimmte Strategien zur Verfügung, um auf den Vergleich mit den anderen angemessen reagieren zu können. Die eine ist der *Ehrgeiz*. Bei den Höherstehenden steht er im Dienst der erneuten Vergrößerung des Abstands zwischen sich und den Aufsteigern; bei den Niedrigerstehenden verfolgt er den Zweck, den Abstand zu den über ihnen Stehenden zu verringern, mit ihnen gleichzuziehen. Im Hinblick auf Gleichheit können sie zudem eine zweite Strategie verfolgen: nämlich die über ihnen Stehenden auf ihr Niveau herabzuziehen, sie sich ihnen gleichzumachen. Das ist die Strategie der *Nivellierung*.

Mit diesen Überlegungen haben wir uns bereits der Frage genähert: Wie kann man sich vor dem Gift schützen, das die Kröte Neid verspritzt? Welche Möglichkeiten gibt es, sich gegen die vom Neid ausgehende Gefahr der Selbstvergiftung, ja gar -zerstörung zu wappnen? Gibt es so etwas wie Neidverhinderungsmittel? Seit der Antike meint man, das eine oder andere Gegenmittel in der Hand zu haben, um dem Neidaffekt Paroli bieten zu können. So ist beispielsweise immer wieder einmal die *Beschwichtigungsstrategie* ins Spiel gebracht worden. Sie kann auf zweifache Weise eingesetzt werden. Gemäß der ersten kann derjenige, der sich selbst im Vergleich mit anderen als schlechter weggekommen empfindet, den Neid, den er bei sich aufkommen fühlt, dadurch zu beschwichtigen versuchen, daß er bevorzugt diejenigen ins Visier nimmt, die noch schlechter als er selbst dastehen. Der zweiten liegt die Einsicht zugrunde, daß sich derjenige, der im Begriff steht, durch seine Güter, seine Vorzüge, seine Privilegien oder sein Verhalten bei anderen Neid auszulösen, bewußt ist, daß ihn all das in das Zentrum einer Aufmerksamkeit rückt, die von negativen, will sagen, latent oder offen feindseligen und aggressiven Untertönen durchzogen ist. Die Frage ist: Wie läßt sich das vermeiden? Die Antwort dürfte nicht schwer fallen: Während die erste Art der Beschwichtigungsstrategien darauf zielt, *sich selbst* zu beschwichtigen, stellt die zweite darauf ab, *die anderen* zu beschwichtigen, also diejenigen, deren Neid erregt worden ist oder von denen man vermutet, sie könnten neidisch reagieren.

Auch diese Variante kann auf eine lange Tradition zurückblicken. So erschien es bereits dem griechischen Schriftsteller Plutarch, der zwischen 46 und 125 lebte, ratsam, die eigenen Vorzüge und das eigene Wohlergehen nicht in vollem Glanz nach außen hin zu präsentieren. Um bei anderen erst gar keinen Neid aufkommen zu lassen, sei es viel klüger, den eigenen Vorzügen einige Mängel und Unvollkommenheiten beizumischen und selbst auf geringe Versehen

aufmerksam zu machen. Plutarch erteilt diesen Rat vor dem Hintergrund der von ihm gewonnenen Erkenntnis, alle Fehler, die nicht gerade schändlich oder unedel seien, würden den Neid aufheben, wenn man sie mit dem Selbstlob verbinde. Auch das Eingeständnis von Armut, Unwissenheit oder einer niedrigen Abkunft ist seiner Überzeugung nach in der Lage, die Stärke des Neids abzuschwächen. Demnach gilt es also, wenn man es denn zu einigem Wohlstand, Einfluß und dergleichen gebracht hat, immer von neuem herauszustellen, wie mühselig man sich abgerackert hat, wie viel Mühsal und Entbehrungen man auf sich genommen, wie sehr man sich gequält und was man nicht alles erlitten und erduldet hat, um bis dahin zu kommen, wo man jetzt steht. Das geht die Rechnung auf, beschwichtigt den Neid der anderen, läßt ihren Haß erkalten, stimmt sie milder, ja läßt sie am Ende gar *Mitleid* mit dem Emporgekommenen empfinden. Das wäre dann allerdings das Höchste – und vielleicht auch Perfideste –, was eine Beschwichtigungsstrategie zu leisten in der Lage ist.

Andere Neidtherapeuten setzen ihre Hoffnung in andere Mittel. Der amerikanische Rechtsphilosoph John Rawls (1921-2002) etwa plädiert für eine wohlgeordnete Gesellschaft, in der es insgesamt fair zugeht und die es dem einzelnen ermöglicht, ein einigermaßen sicheres Selbstwertgefühl zu entwickeln, so daß im Idealfall erst gar kein Neid aufkommt, wenn man andere im Besitz von Gütern oder Eigenschaften sieht, die man selbst gern besitzen möchte.

Der britische Logiker, Mathematiker, Philosoph und Literaturnobelpreisträger Bertrand Russell (1872-1970) hingegen verwies auf Erkenntnis, Einsicht und Erziehung, die eine eher kooperative denn neidische Einstellung zum anderen mit sich bringen könnten. Russell ging dabei davon aus, bereits in der Jugend müsse die Idee gemeinsamer Unternehmungen stärker als die des Wettbewerbs gefördert werden. Damit plädiert er nun keineswegs für einen Verzicht auf jeglichen Wettbewerb, jegliche Konkurrenz, jegliche produktive Rivalität. Das war ihm völlig klar: Ohne Wettbewerb verliert eine Gesellschaft jegliche Dynamik. Würde sie den Wettbewerb grundsätzlich ächten, so würde sie sich in eins damit um die Chance jeden weiteren Fortschritts – sei er gesellschaftlicher, technischer oder künstlerischer Art – bringen. Wettbewerb also muß sein. Aber der darf nach Russells Dafürhalten nicht solche Formen annehmen, die die Möglichkeiten zur Zusammenarbeit mehr und mehr beschränken, bis sie am Ende gänzlich versiegen. Vielmehr sollte es sich seiner Ansicht nach so verhalten, daß die Idee der Kooperation, der gemeinsamen Unternehmung, wie er sagt, stärker als die auf Konkurrenz bezogene gefördert wird. Da Russell das insbesondere im Blick auf junge Menschen formuliert, enthält seine Vorstellung zugleich ein Plädoyer dafür, das Lernen von Zusammenarbeit zu einem Bestandteil der Erziehung zu machen.

Russell ist sich völlig darüber im klaren, daß das grundlegende Strukturveränderungen in den Bildungs- und Erziehungssystemen zumindest westlicher Prägung erfordern würde. Aber für eben die tritt er nachdrücklich ein. In seinen zahlreichen Schriften zu Problemen der Bildung und Erziehung wird er nicht müde zu betonen, daß das den westlichen Erziehungs- und Ausbildungssystemen zugrundeliegende Konkurrenzideal mindestens zwei schädliche Wirkungen mit sich bringt. Zum einen hat es zur Folge, daß die jungen Menschen internationale Angelegenheiten bevorzugt aus dem Blickwinkel der Konkurrenz mit anderen Nationen wahrzunehmen lernen, so daß der Gedanke internationaler Kooperation in den Hintergrund gedrängt wird. Und zum anderen führt es zu einem ausgedehnten Konkurrenzsystem, das die

leitende Strategie nicht nur für das Verhalten im Klassenzimmer, sondern auch bei der Bewerbung um ein Stipendium, bei der Arbeitssuche und der beruflichen Tätigkeit wird. Es ist nicht zuletzt diese sich am Ideal der Konkurrenz orientierende Erziehung, die dazu führt, daß der Jugend Erziehung in einem Maß aufgebürdet wird, "das für die Phantasie und den Intellekt, ja sogar für die physische Gesundheit schädlich ist". Aber nicht nur das: Dazu kommt ja erschwerend, daß eben das Konkurrenzsystem Neid, Eifersucht und Mißgunst schürt und auf diese Weise die Kröte Neid ihr Gift schon in der Gesellschaft noch junger Menschen verspritzen kann.

Mit diesem Plädoyer für Kooperation hat Russell ein Modell für Neidvermeidung und -abwehr entworfen, das sich möglicherweise evolutionsbiologisch unterfüttern läßt. Der bereits erwähnte Anthropologe und Primatenforscher Christopher Boehm hat herausgestellt, der Versuch, Neid durch Kooperation zu bekämpfen und an die Kette zu legen, sei vermutlich schon fast 40000 Jahre alt. Damals, so vermutet der Wissenschaftler, sei eine Art großer Revolution durch die Gemeinschaften der Jäger und Sammler gefegt. In Folge dieser Revolution seien alle Alpha-Männchen entmachteter worden und unzählige kleine egalitäre Gemeinschaften entstanden. "Von da an", führt Boehm aus, "akzeptierten die Menschen für Tausende von Generationen einen Anführer allenfalls noch als Vermittler kollektiver Entscheidungen".

Ausgelöst wurde diese Revolution durch die Entwicklung der Sprache. Das, glaubt Boehm, brachte die Konsequenz mit sich, daß sich die Jäger und Sammler jener frühen Gesellschaften erstmals über abstrakte Ziele und die Organisation ihrer Gruppe verständigten. Dies aber sind bereits mehr als elementare Formen von Kooperation. Solche Kooperation habe sie auch in die Lage versetzt, gar körperlich überlegene Anführer in die Schranken zu weisen. Überdies hätte allein schon die Größe der Beutetiere zu mehr Kooperation gezwungen – und das sowohl bei der Jagd selbst als auch bei der Verteilung der Fleischmengen, die nach erfolgreicher Jagd zur Verfügung standen.

Wie Boehm weiter darlegt, war das menschliche Gehirn inzwischen hinreichend leistungsfähig, um aufgrund der Kooperationserfahrungen so etwas wie eine "abstrakte Güterabwägung" vorzunehmen, die den Neid neutralisierte. Wäre es nicht im Interesse aller und für alle angenehmer, so könnten die Menschen jener Frühzeit überlegt haben, wenn wir uns alle mit dem gleichen Status zufrieden gäben? Zwar müßten wir dann unseren Wunsch nach Dominanz zurückstellen, aber wir würden das im Austausch gegen die Garantie tun, nicht mehr neidisch zu ranghöheren und erfolgreicher Gruppenmitgliedern aufschauen zu müssen.

"Diese Lösung des Neidproblems, die ja schon eine Moralvorstellung voraussetzt, verbreitete sich schnell", vermutet Boehm. "Wer sich über die Gruppe erheben wollte, wurde gemeinschaftlich zur egalitären Vernunft gebracht". So hätte denn Kooperation den Neid gezähmt. Und dergestalt domestiziert wirkt er als stabilisierendes Moment einer Gesellschaft von – annähernd – Gleichen.

Aber dabei ist es nicht geblieben: dieses Modell hat fast nirgendwo überlebt. In dem Maße, in dem größere Gesellschaften seßhaft wurden und zunehmend Aufgaben und Arbeiten untereinander aufteilten, bildeten sich wieder hierarchische Strukturen. Die hatten wieder Ungleichheit zur Folge – und der Neid konnte seine Fesseln abschütteln. Neid, Eifersucht und Mißgunst waren wieder an der Tagesordnung. Gleichwohl: Da sich das Kooperationsmodell offenbar bewährt hat, sieht es so aus, als habe man mit ihm ein Mittel an der Hand, mit dessen Hilfe der Neid, wenn auch nicht wie einst

erneut an die Kette gelegt, so immerhin doch soweit gezähmt werden kann, daß ein erträgliches Miteinander möglich ist.

Auch und gerade in Anbetracht solcher Befunde kommen wir wohl kaum um die Einsicht herum, daß wir uns irgendwie mit dem Neid arrangieren müssen. Die Frage ist bloß: Wie? Vielleicht hilft hier ein Blick auf die antiken Weisheitslehren weiter, welche *Eudämonie* und *Autarkie* als zu erstrebende Lebensideale hinstellen. Eudämonie – das meint: das Leben glückt, es gelingt, man ist nicht nur halbwegs zufrieden mit sich und seinen Lebensumständen, sondern ist der Überzeugung, ein guter Geist leite einen durchs Leben (was ja die Wortfügung "Eudaimonia" ursprünglich aussagt). Und Autarkie bedeutet Selbstgenügsamkeit, weitgehende Unabhängigkeit von äußeren Gegebenheiten und Verhältnissen, Ruhen in sich selbst. Der autarke Mensch im Sinne der Antike weiß: er hat seinen Wert in sich selbst, er muß ihn nicht von anderen bestimmen lassen, er bedarf keines Vergleichs mit anderen, er ist sich selbst genug.

Hieraus läßt sich ein Plädoyer für *Gelassenheit* gewinnen. Gelassenheit, so meinte bereits der mittelalterliche Mystiker Meister Eckhardt (ca. 1260-1327), sei dadurch gekennzeichnet, daß man all die Ansprüche, die realisiert werden wollen, daß man jedes Sein- und Habenwollen ‚läßt‘. Zwar ist das bei Meister Eckhardt in Verbindung mit einem mystischen Erlebnis, das die Zweiheit zwischen Mensch und Gott temporär aufhebt, so daß beide in der *unio mystica* miteinander verschmelzen, zu sehen. Aber nichts spricht dagegen, dieses Konzept von Gelassenheit in nicht-mystische Zusammenhänge zu übertragen. Und dann ist damit gemeint: eine Verabschiedung unrealistischer Begehrlichkeiten, Ansprüche und Besitzansprüche bei gleichzeitiger Konzentration auf die Realisierung derjenigen Talente, die man tatsächlich besitzt – und alles andere ‚lassen‘, vor allem die Vergleiche mit anderen, sind doch sie es, die einem das Leben besonders vergällen können. Nun wird es sich wohl hin und wieder nicht vermeiden lassen, daß man sich mit dem einen oder anderen vergleicht. Wenn man dann feststellt, daß man der weniger Begünstigte, der schlechter Weggekommene ist, dann hat derjenige, der sich eingesteht – und es sich auch gestattet –, neidisch zu sein und doch gelassen bleibt, bessere Chancen, unbeschadet zu bleiben, als so manch anderer, den der Neid zerfrißt und zu feindseligen Reaktionen anstachelt.

Kohelet oder der Prediger Salomo, wie er auch genannt wird, schien sich diesbezüglich bestens auszukennen. Im vierten Kapitel seiner Sprüche kann man unter dem Stichwort "Eifersüchtige Konkurrenz" nämlich bei ihm lesen:

"Ich besah alle Mühe und alles erfolgreiche Schaffen: Eifersucht des einen ist es gegen den anderen. Auch das ist Wahn und Jagen nach Wind.

Der Tor legt seine Hände ineinander und zehrt von seinem Fleisch.

Besser eine Handvoll Ruhe als beide Fäuste voll Mühe und Jagen nach Wind".

Nun ist klar: Solche Gelassenheit besitzt längst nicht jeder – setzt sie doch eine einigermaßen gefestigte und in sich ruhende Persönlichkeit, die nicht leicht ‚außer sich‘ zu bringen ist, voraus. Gleichwohl scheint eine so verstandene Gelassenheit eines der wirksamsten Gegenmittel gegen den Neid zu sein. Gelassenheit dürfte demnach ein hohes Maß an Neidresistenz versprechen. Nähme man nun noch Gelassenheit als integralen Bestandteil eines gelingenden Lebens, dann könnte derjenige, der seine Eudämonie und Autarkie, nun ja, sagen wir, geradezu ‚pflegt‘, es wahrlich gelassen angehen.

Literatur:

- Adler, Alfred: *Menschenkenntnis*. Frankfurt/Main 1966.
- Bacon, Francis: *Essays*. Vollständige Ausgabe. Hrsg. von Levin L. Schücking, aus dem Englischen von Elisabeth Schücking. 3. Aufl., Leipzig 1967.
- Decher, Friedhelm: *Bertrand Russell. Auf der Suche nach dem guten und glücklichen Leben*. Cuxhaven, Dartford/Kent 1996.
- Ders.: *Das gelbe Monster. Neid als philosophisches Problem*. Springer 2005.
- Foster, George: *The Anatomy of Envy: A Study in Symbolic Behavior*. In: *Current Anthropology*, 1972, 13 (2), S. 165-202.
- Haubl, Rolf: *Neidisch sind immer nur die anderen. Über die Unfähigkeit, zufrieden zu sein*. 2. Aufl., München 2002.
- Hesiod: *Werke und Tage/Erga*. In: Ders.: *Sämtliche Gedichte*. Übersetzt und erläutert von Walter Marg. Zürich, Stuttgart 1970.
- Hume, David: *Ein Traktat über die menschliche Natur*. In zwei Bänden; übersetzt mit Anmerkungen und Register versehen von Theodor Lipps; mit einer Einführung und Bibliographie von Reinhard Brandt. Hamburg 1978.
- Kohelet/Der Prediger, in: *Klassiker der philosophischen Lebenskunst. Von der Antike bis zur Gegenwart*. Ein Lesebuch. Mit einem Nachwort und Registern von Josef M. Werle. München 2000.
- Maloney, Clarence (Hrsg.): *The Evil Eye*. New York 1976.
- Meister Eckehart: *Deutsche Predigten und Traktate*. Hrsg. und übersetzt von Josef Quint. München 1963.
- Plutarch: *Lebensklugheit und Charakter. Aus den ‚Moralia‘*. Ausgewählt, übersetzt und eingeleitet von Rudolf Schottlaender. Leipzig 1979.
- Rawls, John: *Eine Theorie der Gerechtigkeit*. Übersetzt von Hermann Vetter. Frankfurt/Main 1979.
- Russell, Bertrand: *Woran ich glaube*. In: Ders.: *Warum ich kein Christ bin*. Aus dem Englischen übertragen von Marion Stupe. Hamburg 1989. S. 57-93.
- Ders.: *Erziehung ohne Dogma. Pädagogische Schriften*. Hrsg. von Achim von Borries. München 1977.
- Sartre, Jean-Paul: *Der Idiot der Familie. Gustave Flaubert 1821 bis 1857; I. Die Konstitution*. Übersetzt und hrsg. von Traugott König. Reinbek 1986.
- Schoeck, Helmut: *Der Neid und die Gesellschaft*. Freiburg i. Br. 1974.
- Schopenhauer, Arthur: *Zur Ethik. Parerga und Paralipomena, 2. Band. Sämtliche Werke*, hrsg. von W. von Löhneysen. Darmstadt 1980, Bd. V.
- Schröder, Jens/Sieber, Guido: *Die Macht eines verkannten Gefühls: Neid*. In: *GEO*, Nr. 7/2003.
- Simmel, Georg: *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. 5. Aufl., Berlin 1968.
- Smith, Adam: *Theorie der ethischen Gefühle*. Nach der Auflage letzter Hand übersetzt und mit Einleitung, Anmerkungen und Registern hrsg. von Walther Eckstein. Hamburg 1994.

*