

Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg
Fakultät für Verhaltens- und Empirische Kulturwissenschaften
Psychologisches Institut
Seminar: Kognitive Emotionen
Leiter: Dipl.-Psych. B. Reuschenbach
SS 2005

Neid: Wesen-Ursachen-Folgen

(7.381 Wörter)



(Aus: Stein, U. (1995.))

Inga Müller

„Spieglein, Spieglein an der Wand, wer ist die Schönste im ganzen Land?“ – „Frau Königin, Ihr seid die Schönste hier, aber Schneewittchen ist tausendmal schöner als Ihr.“ Dieses Zitat ist wohl eines der bekanntesten aus den *Kinder- und Hausmärchen* der Gebrüder Grimm, und wer von uns kennt sie nicht, die Geschichte der bösen Königin, die die Schönheit ihrer Stieftochter nicht ertragen konnte und sie deshalb umbringen lassen wollte? Wer hat noch nie in der Schule die Geschichte von Kain und Abel gehört, in der Kain seinen Bruder ermordete, weil Gott dessen Opfergabe der seinen bevorzugte (vgl. *Bibel*: 1. Mose 4:1-16)? Wie wird es ausgehen, wenn Heinz und Thommy, die schon von Kindesbeinen an miteinander befreundet sind, sich um dieselbe Führungsposition bei einem Unternehmen, welches Ketchup herstellt, bewerben, aber nur einer von beiden genommen wird? Warum reagiert Eugen im Hinblick auf den sportlichen Erfolg im Fußball von Hans so gereizt und Otto nicht? Oder warum wird Anna nervös, wenn ihre gute Note, die sie in der Klassenarbeit geschrieben hat, vom Lehrer laut vorgelesen wird? Warum kommt es zum Streit zwischen Frau Hinz und Frau Kunz am kalten Büffet, nachdem Frau Kunz sich den letzten Hummer auf den Teller gelegt hat? Und warum betrachten die Eisbären mit besorgtem Blick den großen Fischhaufen des Pinguins (s. Deckblatt)?

Die Liste der Beispiele könnte man ins Unendliche führen, aber letztlich und endlich haben sie doch eines gemeinsam: In allen kommt irgendeine Form von Neid vor. Bloß, was versteht man unter Neid, wo kommt er her, was bedeutet Neid für den Neider und den Beneideten, und welche Folgen hat er? Diese Fragen sollen im Folgenden beantwortet werden.

Was ist Neid?

Allgemein gesehen ist Neid eine emotionale Reaktion verursacht durch einen sozialen Vergleich (Schröder, 2003). Warum sozial? Nun, eine Person A kann nur dann neidisch werden, wenn eine Person B in Augenschein tritt (oder wenn Person A sich Person B nur vorstellt), und wenn diese Person B angeblich etwas hat, was die Person A gern hätte. Oder ist irgendjemandem schon einmal ein Mensch begegnet, der alleine im Wald stand und plötzlich von sich aus gesagt hat: „So, nun bin ich einmal neidisch“? Ich glaube nicht. Bei diesem Vergleich laufen kognitive Prozesse ab. Eine Ungleichheit (d. h. eine Über- und eine Unterlegenheit) wird wahrgenommen und bewertet (Ulich & Mayring, 1992).

Schröder (2003) bezeichnet den Neid als „notorische Schwierigkeit, Vorteile bei anderen Menschen [...] hinzunehmen“ (S. 58). Diese „Schwierigkeit“ kann schon im Kleinkindalter auftreten (Rattner, 1998/99). Der eine oder andere wird schon einmal auf dem Spielplatz miterlebt haben, dass von irgendwoher ein lautes Weinen zu hö-

ren war und anschließend der Satz gefallen ist „Mama, die Petra hat mir meine Schaufel weggenommen“, und Petra, nachdem sie gefragt worden ist, warum sie das gemacht hat, darauf geantwortet hat „Weiß nicht. Wollte sie haben.“

Dieser soziale Vergleich kann von einer Einzelperson (oder Gruppen) ausgehen und sich auf Einzelpersonen (oder Gruppen) beziehen. Er wird von Fiske, Cuddy, Glick & Xu (2002) als *mixed emotion* bezeichnet, d. h. als eine Verbindung von Bewunderung (*admiration*) und Ablehnung (*resentment*) („One would not envy a group that has no desirable attributes, ...“, S. 899). Meiner Meinung nach gehört auch ein gewisses Maß an Respekt dazu, je nachdem, worauf man neidisch ist. Ich kann z. B. einen Schauspieler wegen seiner Ausdrucksfähigkeit beneiden, gleichzeitig aber auch Respekt vor seiner Disziplin haben.

Neid wird von bestimmten Gruppen eher hervorgerufen als von anderen. Ursache hierfür ist die sogenannte „Stereotypisierung“, d. h. eine auf Vorurteilen beruhende „schablonenhafte“ Sichtweise von bestimmten Gruppen (Lexikon Institut Berthelsmann, 1990). Zur Erklärung führen Fiske et al. (2002) an, dass eine Unterscheidung durchgeführt wird gemäß des „potenziellen Einflusses“ (S. 879) auf die Gruppe, der man angehört (*in-group*) oder das eigene Selbst. Gemeint ist damit, dass unterstellt wird, dem/den anderen gehe es selbst gut, während die Absichten gegenüber der eigenen *in-group* als negativ eingeschätzt werden. Diesen Gruppen schreibt man hohe „Kompetenz“, aber geringe „Wärme“ zu, wohingegen der eigenen Gruppe sowohl hohe „Wärme“ als auch hohe „Kompetenz“ zugeschrieben werden. Man geht davon aus, dass sie ihren Erfolg nur durch ‚Ellbogenmentalität‘ erreicht haben. Hohe „Kompetenz“ wiederum steht in engem Zusammenhang mit hohem „Status“. Warum? Fiske et al. (2002) liefern die Erklärung: „High status represents a positive outcome, and competence implies control over it.“ (S. 896). Aufgrund dieser Kontrolle aber werde den *out-groups* die Verantwortung für ihr Handeln zugeschrieben. Ihre Ziele erscheinen als nicht vereinbar mit den Zielen der *in-group*, daher die Zuschreibung der geringen „Wärme“. Hat nun solch eine *out-group* Erfolg, so wird sie um die „Kontrolle über bestimmte Ressourcen“ und um der „Kompetenz“ wegen beneidet („If out-groups are successful, they receive grudging respect for their envied control over resources but never are liked as warm (S. 881)). Als Beispiele für Gruppen, denen in den Studien hohe „Kompetenz“ aber geringe „Wärme“ zugeschrieben wurden, sind zu nennen: Asiaten, Juden und reiche Menschen. Das Problem bei diesen Studien allerdings ist, dass sie nur in drei amerikanischen Staaten durchgeführt wurden (Massachusetts, Colorado und Wisconsin), und bei den Testergebnissen z. B. bestimmten ethnischen Gruppen die oben erwähnten Eigenschaften zugeschrieben wurden, die es vorwiegend in den USA gibt (z. B. *black*

professionnels, vgl. Studie 1 und 3). Man kann sich hier nun fragen, inwieweit die Ergebnisse auf andere Länder zutreffen. Asiaten würden sich wohl selbst nicht als kalt bezeichnen (vielleicht eher die Amerikaner?) und Deutsche haben wohl auch ein anderes Verhältnis zu Afroamerikanern. Auf der anderen Seite, wenn man als Beispiel die Gruppe der Juden ansieht, so muss man wohl nur auf die deutsche Geschichte hinweisen, um zuzugeben, dass dieses Vorurteil zumindest bestand, und was wäre, wenn man einen Deutschen anstatt der Frage „Wären sie neidisch, wenn John erfolgreich ist?“ die Frage „Wären sie neidisch, wenn Muhammed erfolgreich ist?“ stellt?

Gesellschaftlich gesehen wird der Neid eher abgelehnt. So wird er u. a. von Jens Schröder (2003) bezeichnet als „allerorten verpöntes Gefühl“ und als „hässliche Krankheit des Gemüts, mit der manche Menschen zu kämpfen haben – und zwar immer die anderen“ (S.54) (vgl. auch hierzu Stephan Vogel: „immer das Problem anderer Leute“, 1993, S. 30). Dies wiederum weist auf einen beliebten Abwehrmechanismus hin - die Verdrängung. Schröder (2003) bezeichnet den Neid ebenso als „beinahe unsichtbares Forschungsobjekt“ (S. 54), d. h. es ist nur schwer, ihn äußerlich ‚dingfest‘ zu machen. Jemand, der neidisch ist, errötet wohl kaum wie jemand, der sich schämt, oder ruft ‚igitt‘ wie jemand, der sich ekelt. Neid richtet sich in erster Linie nach innen. Er kann latent sein (d. h. jemand ist chronisch neidisch) oder situativ (hierbei handelt es sich um einen Affekt) (Rattner, 1998/99).

Francis Bacon (englischer Philosoph, 1561-1626) bezeichnete ihn sogar als „persönliche Eigenschaft des Teufels“: „It is also the vilest affection, and the most depraved; for which cause it is the proper attribute of the devil, ...“ (zit. n. Donnelly, 1997) und die Kirche nahm ihn nicht ‚umsonst‘ (schließlich diente der Neid in der Beichte ja auch als gute Geldquelle für den Klerus) in ihren Katalog der Todsünden auf.

Er unterscheidet sich von Eifersucht (Barrott & Smith, 1993) insofern, dass man keine Angst vor Verlust einer bereits bestehenden Beziehung hat, ausgelöst durch eine dritte Person (den Rivalen). Man hat vielmehr den Wunsch, etwas zu besitzen, was man noch nicht hat. Auf der anderen Seite wird Eifersucht gesellschaftlich eher akzeptiert und kann Neid mit einschließen, d. h. Neid auf den Rivalen, dass dieser die Aufmerksamkeit des Partners besitzt. Neid dahingegen schließt nicht automatisch Eifersucht mit ein und ist auch in der Intensität geringer. Beide Emotionen wiederum können durch „nichtmenschliche Wesen“ (*nonhuman entities*) ausgelöst werden, d. h. man muss nicht unbedingt auf eine Person neidisch oder eifersüchtig sein. Dies würde auch bei einem Tier wie beispielsweise einem Hund funktionieren.

Man kann neidisch auf ihn sein, weil er so toll riechen kann oder eifersüchtig, weil der Partner lieber mit ihm spazieren geht, als mit einem selbst.

Die Intensität des Neides kann auch davon abhängen, wie oft und wie lange das Neid-Objekt auftritt (Ulich & Mayring, 1992). Nehmen wir *beispielsweise* einen Musikstudenten, der am Konservatorium Klavier studiert. Eines Tages trifft er bei einem Vorspiel einen anderen Studenten, der eine erstklassige Interpretation einer Sonate Mozarts vorführt. Dieser gewinnt den ersten Preis, wohingegen, der andere auf dem zweiten Platz landet. Er wird sich vielleicht ärgern und auch enttäuscht sein, aber bei Vorspielen kann so etwas geschehen. Nehmen wir nun an, dass beide Studenten am gleichen Konservatorium studieren und vielleicht auch den selben Kurs belegt haben. Beide treffen also immer wieder aufeinander. Nehmen wir weiter an, dass derselbe Student, der das Vorspiel gewonnen hat, immer wieder dem anderen einen Schritt voraus ist (z. B. könnte der Professor angeblich bessere Stücke für ihn aussuchen, wenn es darum geht, einen Konzertabend zu veranstalten). Würde unser ‚benachteiligter‘ Student nun auch einfach nur enttäuscht sein, oder wäre es nicht wahrscheinlicher, wenn er mit der Zeit verärgerter und neidischer reagiert aufgrund der Aufmerksamkeit und Anerkennung, die dem anderen zuteil wird? Es könnte sogar zu „krankhaften Zügen“ kommen (Rattner, 1998/99), und der Student könnte sich in eine Art Wahn hineinsteigern. Er könnte den anderen belauern und zwanghaft beobachten, um herauszufinden, was sein ‚Geheimnis‘ ist. Er würde jede freie Minute damit zubringen, darüber nachzudenken, wie er ihn ‚übertrumpfen‘ könnte.

Bisher wurden nun schon einige Beispiele genannt, wie sich Neid ausdrücken kann. Wie aber kann man diese Beispiele in Gruppen einordnen? Man kann um vieles beneidet werden: *materielle Güter* (Geld), *soziale Verhältnisse* (Oberschicht vs. Mittelschicht), *Gefühle* (Freude), *soziale Verbindungen* (relativer Status, vgl. Exline & Lobel, 1999), *Eigenschaften* (Aussehen), *Fähigkeiten* (Intelligenz), *Leistungen* (Noten), *Religions- oder Nationalitätenzugehörigkeit* (Christen vs. Juden) oder sogar *Nahrung* (Futterneid) (Hierbei handelt es sich aber um „überlebenswichtige biologische Bedürfnisse“ (Otto, Euler & Mandl, 2000)¹).

Rofflaubl wiederum meint, dass es letztendlich nur um die „vermeintliche Befriedigung“ geht, die der andere erlangt (Schröder, 2003).

¹ Erich Fromm spricht in diesem Zusammenhang von „funktionalem Haben“ im Gegensatz zu „charakterbedingtem Haben“ (Fromm, 1979).

Welche Ursachen hat Neid?

Ein erster Versuch wäre, Neid anhand des *self-evaluation maintenance*-Modells (*SEM-Model*) von Tesser (1988) zu erklären:

Diese besagt, dass (1) „persons behave in a manner that will maintain or increase self-evaluation“, und (2) „one’s relationships with others have a substantial impact on self-evaluation.“ (S. 181 f.). Dem Modell liegen zwei „dynamische Prozesse“ zugrunde: ein „Reflexionsprozess“ (*reflection process*) und ein „Vergleichsprozess“ (*comparison process*) (S. 182). Beiden gemeinsam sind die Komponenten der „Nähe“ (*closeness of another*) und der „Qualität der Leistung“ des anderen (*quality of that others performance*). Wenn nun die Leistung des anderen die eigene übertrifft, kann es zu zwei Effekten kommen: Entweder man erhöht den eigenen Selbstwert und „sonnt sich im Ruhm“ des anderen (*bask in the reflected glory*), ausgelöst durch den „Reflexionsprozess“, oder man erniedrigt den eigenen Selbstwert (*decrease self-evaluation*), ausgelöst durch den „Vergleichsprozess“. Wann ist dies aber der Fall? Tesser führt hierzu den Begriff der „Relevanz der Leistungsdimension“ (*relevance of performance dimension*) ein:

A dimension is important to an individual's self-definition to the extent that he strives for competence on the dimension, describes himself in terms of the dimension, or freely chooses to engage in tasks that are related to the dimension. Another's performance is relevant to an individual's self-definition to the extent that the performance is on a dimension that is important to the individual's self-definition [...] (S. 183)

Je höher nun die „Relevanz“ ist, desto wahrscheinlicher ist der „Vergleichsprozess“ (Ulich & Mayring, 1992, reden hier von der „Einschätzung der Wichtigkeit der Vergleichssituation“, S. 159 f.). Allerdings sind eine hohe „Nähe“ und eine große „Leistung“ (hierbei entscheidend ist die kognitive Wahrnehmung der ‚angeblich‘ unterlegenen Person) ebenso wichtig. „Nähe“, „Relevanz“ und „Leistung“ beeinflussen sich gegenseitig:

Angenommen die „Nähe“ zwischen Person A und Person B ist hoch (wie beispielsweise bei Freunden) und Person A übertrifft Person B. Jetzt kommt es darauf an, ob diese überragende Leistung für Person B in einem Bereich stattfindet, der für sie relevant ist oder nicht. Wenn ja, dann wird Person B wohl eher davon Abstand nehmen, Person A zu helfen, d. h. deren Leistung noch mehr zu steigern. Vielmehr wird sie versuchen, sich noch mehr anzustrengen, um die eigene Leistung der anderen näher zu bringen oder diese zu übertreffen. Hier dient die Leistung von Per-

son A quasi als „Inspiration“. Dieser „Inspirations-Effekt“ ist laut Tesser am wahrscheinlichsten, wenn „der nahestehende andere das Selbst zuvor noch nicht übertroffen hat und/oder die bessere Leistung des anderen auf einer (für das Selbst) neuen Instrumentalität beruht“ (S. 189). Gemeint ist hiermit, dass neue Handlungsmöglichkeiten aufgezeigt werden. Hierzu ein *Beispiel*:

Nehmen wir an, Schüler Tom aus der achten Klasse hat Probleme damit, gute Noten im Fach Englisch zu schreiben. Dafür ist sein Freund Achim eher ein Zweier-Kandidat mit Tendenz zur Eins. Tom könnte sich nun schmollend in eine Ecke verziehen und nie wieder mit Achim ein Wort reden. Er könnte ihn aber auch fragen, welches System er beim Vokabellernen benutzt oder wie er sich mit der Grammatik auseinandersetzt. Vielleicht hat er vorher die Vokabeln ja nur zu spät gelernt und/oder zuviel auf einmal, oder er hat die Grammatik nur unsystematisch aufgebaut, d. h. seine Handlungen, um eine gut Note zu erlangen, waren eher contra-produktiv.

Wenn keine oder nur geringe „Relevanz“ für Person B besteht, was für einen Nachteil sollte sie davon haben, Person A zu helfen? Man wird dann eher bereit sein, der nahestehenden Person A die Möglichkeit zu geben, ihre Leistung zu steigern, um sich dann, wenn möglich, in ihrem „Glanz zu sonnen“ (S. 184). Dazu kann auch das absichtliche Herunterspielen der eigenen Leistung führen (Angenommen Tom (s. o.) würde gar keinen so großen Wert auf seine Noten legen, dann könnte er beispielsweise in Anwesenheit von Achim sich über sich selbst lustig machen, wenn er zum vierten Mal eine Fünf bekommen hat).

Nun zum Einfluss von „Relevanz“ und „Leistung“ auf die „Nähe“: Vorausgesetzt, die „Leistung“ des anderen ist höher als die eigene und die „Relevanz“ ist hoch, so kommt es laut Tesser zum Versuch, die Nähe zu reduzieren. Wie bereits gesagt, wird bei hoher „Relevanz“ der „Vergleichsprozess“ aktiviert, der wiederum eine potenzielle Bedrohung des Selbstwertes darstellt. Dieser Bedrohung muss nun ein ‚Riegel vorgeschoben‘ werden. Auch hierzu ein *Beispiel*:

Eine Familie führt schon seit Generationen ein alteingesessenes Unternehmen. Die jetzigen Leiter sind zwei Brüder. Der eine der beiden ‚zieht immer wieder bessere Aufträge an Land‘. Der andere Bruder fühlt sich dadurch zurückgesetzt, weil er das Gefühl hat, in der Familie nicht richtig akzeptiert zu werden. Immer wieder hat er versucht, geschäftliche Kontakte zu knüpfen, aber leider ohne Erfolg. Weil er nun auch für die Zukunft keine Besserung sieht, beschließt er, die Firma zu verlassen und seinem Bruder die alleinige Verfügungsgewalt zu übertragen.

Ist die „Relevanz“ nun gering, so wird man versuchen, die „Nähe“ zum anderen zu suchen, um sich ein Stück vom ‚Kuchen der Anerkennung‘ abzuschneiden.

Beispiel: Der Manager eines bekannten Sängers weiß ganz genau, dass er kein zweiter Caruso ist, aber es gefällt ihm, immer wieder in Fernsehsendungen eingeladen zu werden und gesagt zu bekommen, dass er eine tolle Entdeckung gemacht hat und wohl sehr stolz auf sich sein kann. Er wird es auch immer wieder dahingehend bewerkstelligen, mit seiner ‚Entdeckung‘ bei allen möglichen ‚Events‘ zu erscheinen, oder sich in einschlägigen Zeitschriften ablichten zu lassen.

Wie sieht es aber nun mit dem Einfluss von „Leistung“ und „Nähe“ auf die „Relevanz“ aus? Ganz einfach: Angenommen „Leistung“ und „Nähe“ sind hoch, so sagt Tesser, tut man gut daran, das Ausmaß der „Relevanz“ zu senken, um somit der Bedrohung des eigenen Selbstwertes aus dem Wege zu gehen. Mit anderen Worten, „wenn jemand, der die nahe steht, eine bessere Leistung erzielt als du, dann ist es besser, dir einen anderen Tätigkeitsbereich zu suchen, in dem du Erfolg haben kannst, und in dem du eine bessere Leistung erzielen kannst als der andere.“

Beispiel: Hannah und Tristan sind zwei Geschwister, die beide gerne Bodenturnen machen und auch zu Wettkämpfen fahren. Hannah landet immer wieder auf einem der ersten drei Plätze und Tristan leider nur auf Platz fünf bis zehn. Eines Tages beschließt er, mit dem Bodenturnen aufzuhören und stattdessen mit Geräteturnen anzufangen. Er übt sooft er kann, und bald kann auch er erste Erfolge vorweisen.

Sowohl der „Reflexions-“, als auch „Vergleichsprozess“ wird von Emotionen begleitet, und eine davon ist eben Neid (ausgelöst durch den Vergleichsprozess) (S.209).

Das Problem ~~besser~~ ist allerdings, dass nur die „Leistung“ berücksichtigt wird. Neid wiederum, kann noch durch mehr Dinge ausgelöst werden (s. „Was ist Neid?“). Grundsätzlich aber gilt, dass Neid abhängt von Charakteristiken, die sich auf denjenigen beziehen, der den Vergleich anstellt, auf denjenigen, mit dem man sich vergleicht und schließlich auf die Beziehung, die zwischen beiden besteht (Exline & Lobel, 1999).

Tesser (1988) geht davon aus, dass „soziale Nähe“ als Grundlage für die Vergleichbarkeit zwischen Neider und Neid-‚Opfer‘ besteht, was z. B. auf Freunde usw. zutrifft. Auf das Verhältnis und die Ähnlichkeit zwischen Neider und Neid-Objekt weist ebenso Schröder hin (2003) und selbst Francis Bacon schrieb: „... kings are not envied, but by kings.“ (zit. n. Donnelly, 1997).

Des Weiteren muss überhaupt erst einmal eine ~~Unterscheidungsmöglichkeit~~ gegeben sein (Vogel, 1992). Es wäre wohl unnötig, wenn ich einen anderen Menschen darum beneide, Haare zu haben (es sei denn, ich würde mit einer Glatze herumlaufen). Es wäre aber wohl vorstellbar, wenn ich ihn darum beneide, rote Haare zu

haben (meine Haarfarbe ist dunkelblond). Besitz ist in diesem Zusammenhang ebenso ein guter Unterscheidungsfaktor. Hierzu meint Erich Fromm:

Wenn es nur funktionalen [d. h. zum Überleben notwendigen] und zum persönlichen Gebrauch bestimmten Besitz gibt, dann wirft es kein gesellschaftliches Problem auf, ob der eine mehr als der andere hat, denn da Besitz unwesentlich ist, gedeiht der Neid nicht. Auf der anderen Seite verraten jene, die Gerechtigkeit im Sinn absolut gleicher Verteilung aller Güter fordern, daß ihre Orientierung am Haben ungebrochen ist und daß sie sie lediglich durch ihre Versessenheit auf völlige Gleichheit verleugnen. Hinter dieser Forderung ist ihre wahre Motivation erkennbar: Neid. Wer darauf besteht, daß niemand mehr haben dürfe als er selbst, schützt sich auf diese Weise vor dem Neid, den er empfindet, wenn irgend jemand auch nur ein Quäntchen mehr besäße als er. (Fromm, 1979, S.87)

Logisch ist auch, dass das, worum jemand beneidet wird, *real vorhanden* sein muss (Tesser, 1988; Exline & Lobel, 1999). Ich kann nicht jemanden darum beneiden, ein lilafarbenes Schaf zu besitzen, das fliegen und dabei die Nationalhymne singen kann (Das wäre wohl eher unwahrscheinlich. Aber vielleicht gibt es ja jemanden, der es sich schon einmal bloß vorgestellt hat und aufgrund dessen schon neidisch geworden ist. Wer weiß?) Ich kann ihn aber darum beneiden, ein weißes Schaf zu haben, mit dessen Wolle man sich einen schönen Pullover stricken kann.

Der Neid kann meiner Meinung nach auch *erlernt* sein. Angenommen ein Kind hat Eltern, die sich immer wieder darüber ärgern, dass der Nachbar einen neuen Porsche mit blauer Metallic-Lackierung fährt, wohingegen bei ihnen das Geld nur für einen gebrauchten Golf gelangt hat, so ist es möglich, dass das Kind mit der Zeit lernt, wenn man Porsche fährt, ist man besser gestellt als andere und wird später ebenso neidisch reagieren, wenn er einen Porschefahrer an der Ampel sieht und selbst nur in einem FIAT-Panda sitzt.

Auch kommt hier die *subjektive Wahrnehmung* ins Spiel. Die Eltern könnten sich ebenso gut sagen, dass ihr Auto viel praktischer ist als das des Porsche-Fahrers. Schließlich sind sie mit den Kindern oft im Auto unterwegs, und es wäre doch viel ärgerlicher, wenn die Orangenlimonade und das Erdbeereis auf den teuren Lederbezügen landen würden als auf den abgewetzten Stoffbezügen (oder die schokoladenschmierten Finger an den getönten Scheiben als an den Scheiben, die man nur mit Mühe hochkurbeln kann).

Der *erlernte* Neid kann auch dadurch entstehen, dass die eigene Leistung usw. im Vergleich zur Leistung anderer nicht gewürdigt wird. Typisches *Beispiel* ist hier

die *Geschwisterrivalität*. Wenn ein Kind mitbekommt, wie die ältere Schwester oder der ältere Bruder gelobt wird, so kann es neidisch sein auf die Anerkennung. Wenn die ältere Schwester oder der ältere Bruder dahingegen miterleben, wie den jüngeren Geschwistern mehr Freiräume zugestanden werden, so können sie auf die Ungezwungenheit ihrer Geschwister neidisch reagieren. In diesem und dem *Beispiel* davor spielt also die *Reaktion von Dritten* eine wichtige Rolle.

Ulich & Mayring (1992) gehen davon aus, dass es ebenso darauf ankommt, inwieweit man der „Ungleichheit“ *Ungerechtigkeit zuschreibt*. Ursache hiervon (Fiske et al., 2002) kann sein, dass man dem anderen beispielsweise unterstellt, dass das, was er mehr hat, nur geerbt sei und nicht selbst verdient. Als klassisches *Beispiel* kann man hier wohl das Vermögen der reichen Erbtante anführen oder den Sitz des Firmenleiters, der vom Vater auf den Sohn übertragen wird. Vielleicht hat der andere auch nur Glück gehabt. Es kann doch sein, dass Markus nur durch die praktische Fahrprüfung gefallen ist und Andrea nicht, weil der Fahrprüfer zufällig auf kleine brünette Mädchen mit Haselmausaugen steht. Was macht da schon die rote Ampel, die er übersehen hat oder der Zebrastreifen, über den er gefahren ist, während die Bauarbeiter noch damit beschäftigt waren die Streifen mit weißer Farbe nachzuziehen? Oder liegt vielleicht auch ein Betrug vor? Es ist doch unmöglich, dass der Meyer aus der anderen Abteilung die Stelle bekommen hat, auf die ich so lange gewartet habe. Sicher hat er beim Einstellungsverfahren falsche Angaben gemacht. Es wäre ebenso gut möglich, dass dem anderen einfach nur Dummheit unterstellt wird. Hierzu ein *Beispiel* aus eigener Erfahrung:

Ich habe eine ältere Schwester, die vor Jahren mit einem Vertreter des männlichen Geschlechts (der Name sei hier lieber nicht erwähnt) zur Schule ging, welcher dachte, dass die *Marseillaise* eine französische Fischsuppe sei und welcher, als es im Unterricht einmal darum ging, Städte in der ehemaligen DDR aufzuzählen, sich mit *Helsinki* gemeldet hatte. Wie dem auch sei, eine Bekannte erzählte uns, dass eben dieser Mensch später in Köln eine Casting-Agentur eröffnet habe und finanziell gar nicht mal so schlecht gestellt sei. Ich glaube die Reaktion meiner Schwester und auch die meinige brauche ich dahingehend nicht zu kommentieren.

„Erfolgschancen in anderen Lebensbereichen“ spielen genauso eine wichtige Rolle (Otto et al. 2000). Wie bereits Tesser (1988) gesagt hat, ist es wichtig, bei großer Nähe und hoher Leistung einer anderen Person, den Grad der Relevanz zu senken, um den Selbstwert als nicht bedroht zu sehen. Was ist aber, wenn es diese Möglichkeit nicht gibt? Für Schneewittchens Stiefmutter z. B. ist der Grad der Schönheit sehr wichtig. Ich glaube kaum, dass es ihre Eitelkeit zulassen würde, sich

aufs Kochen einzulassen, um ihrem Gatten einen wohlschmeckenden Hirschbraten zu servieren (den Fettgeruch würde sie doch nie wieder aus den Haaren kriegen).

Eingebundensein in ein soziales Gepräge und soziale Verhältnisse wären ebenso zu nennen. Hierzu Erich Fromm:

In einer Gesellschaft, in der es das oberste Ziel ist, zu haben und immer mehr zu haben, [...]: wie kann es da eine Alternative zwischen Haben und Sein geben? Es scheint im Gegenteil so, als bestehe das eigentliche Wesen des Seins im Haben, so daß nichts *ist*, wer nichts *hat*. (Fromm, 1979, S.25)

Dieses Verhältnis wiederum führt zu erhöhter Leistungsorientierung und erhöhtem Konkurrenzbewusstsein, zwei wichtigen Faktoren im Hinblick auf das Selbstkonzept (Otto et al. 2000). Jemand der extrem leistungsorientiert ist und ein hohes Konkurrenzbewusstsein besitzt, wird getrieben „von dem Verlangen nach dem im physischen Sinne guten und gesunden Gefühl, selbst ganz oben auf der Leiter zu stehen [...]“ (Schröder, 2003, S. 58). Er ist nicht sehr kooperationsbereit und wird es nicht so leicht hinnehmen, dass ein anderer ihn ‚überholt‘. Er wird seine Sinne dahingehend schärfen, die Leistungen von anderen besser wahrzunehmen. Schon bei einem geringfügigen Erfolg eines anderen Menschen läuten bei ihm die Alarmglocken. Diese Leistungsorientierung ist vor allem in kapitalistischen Ländern (hier findet man einen ausgeprägten Individualismus vor) zu beobachten und steht im Gegensatz zur Förderung des Allgemeinguts in kommunistischen Ländern.

Weitere wichtige Faktoren sind *Grad der Zufriedenheit* (wenn ich mit mir und meinen Leben zufrieden bin, kann es mir so ziemlich egal sein, was andere machen), *Selbstwertgefühl* (fühle ich mich als kompetenter Mensch, so werden kleine Niederlagen kaum an meinem Ego kratzen), *Moralvorstellungen* (geprägt durch die Kultur, *Beispiel*: christliche Werte, wobei Neid als Todsünde gilt, vgl. *Bibel*: 2. Mose 20:1-21: zehn Gebote), laut Alfred Adler (vgl. Rattner, 1998/99): *Eitelkeit* (es soll nur mein Genie sein, der andere vor Neid erblassen lässt) und *Geiz* (man will den Erfolg usw. nicht mit anderen teilen, was meiner Meinung nach viel mit Egoismus zu tun hat), *Unfähigkeit* und *Bequemlichkeit* (man ist nicht in der Lage, selbst verschuldet oder nicht, den Status des anderen zu erlangen), *Orientierungsgrad an Außenwelt* und *Grad der Eigenliebe* (Rattner, 1998/99) (wenn meine Person, der Mittelpunkt meines Interesses ist, dann werde ich mich wohl kaum umsehen, was andere machen), *mangelndes Vermögen an Nachdenken* (häufig vergisst man, daran zu denken, welche Mühen der andere auf sich nehmen musste, um dahin zu gelangen, wo er jetzt ist), laut Rolf Haubl: „Tunnelblick“ (Schröder, 2003), d. h. nur Vorteile des

anderen werden gesehen (die eigenen vergisst man), *psychische Zustände, die einem anderen zugeschrieben werden* (der andere genießt es, auf mich herabzublicken), *allgemeine Weltanschauungen, Wunsch nach Privilegien und Zugehörigkeit zu einer „nicht-stigmatisierten“ Gruppe* (Exline & Lobel, 1999).

Allerdings können sich die neidauslösenden Situationen im Laufe des Lebens verändern, je nachdem, welche Erfahrungen man gemacht hat. (Otto et al., 2000).

Wie erleben Beneidete und Neidische den Neid?

Voraussetzung dafür, dass der Beneidete den Neid erleben kann, ist, dass er ihn überhaupt erst einmal wahrnimmt. Er muss sich als „Ziel eines aufwärtsgerichteten Vergleichs“ sehen (*target for upward comparison*), egal ob dieser gerechtfertigt ist oder nicht (Exline & Lobel, 1999). Unter Umständen kann es auch zu einem nach unten gerichteten Vergleich (*downward comparison*) kommen. Somit liegt der „Focus“ sowohl auf der eigenen als auch auf der anderen Person. In einem zweiten Schritt muss das ‚Vergleichs-Opfer‘ davon ausgehen, dass der andere, der den Vergleich anstellt und sich unterlegen fühlt, diese Unterlegenheit als Bedrohung auffasst (Exline & Lobel, 1999), d. h. dass diese Unterlegenheit einen Einfluss hat auf dessen Selbsteinschätzung oder Selbstinteresse. In einem dritten und letzten Schritt (Exline & Lobel, 1999) stellt er sich die Frage, inwiefern er sich Sorgen machen muss hinsichtlich des Wohlergehens des anderen oder auch des eigenen und in Bezug auf die Beziehung. Hierbei kann das Interesse auf einer der drei Bedingungen aber auch auf einer Kombination derer liegen. Die Intensität der Reaktion des ‚Vergleichsopfers‘ wiederum hängt ab vom Ausmaß der Reaktion, die man beim Neider ‚befürchtet‘, von eigenen „Charakteristika“ als auch von denen der Beziehung und der allgemeinen Situation.

Laut Exline & Lobel (1999) besteht die Möglichkeit, dass das ‚Vergleichsopfer‘ solche Vergleichssituationen sich einfach nur vorstellen (*imagine*), vorwegnehmen (*anticipate*) oder rückwirkend ins Gedächtnis rufen kann (*recall*). Das Problem hierbei allerdings ist, dass es sich auch irren kann, d. h., dass es nur glaubt, Ziel eines Vergleichs zu sein. Folge hiervon wäre dann, dass der andere zu Unrecht beschuldigt wird, und es unter Umständen zu ungerechtfertigten Handlungen seitens des ‚Vergleichsopfers‘ kommt. Es kann aber auch sein, dass das ‚Opfer‘ ein „klares Feedback“ erhält seitens des Unterlegenen, d. h. dass es mit einer direkten Reaktion des anderen konfrontiert ist (vgl. „Folgen“). Eine weitere Möglichkeit wäre auch noch, dass das ‚Opfer‘ selbst bei einem offensichtlichen Unterschied zum anderen keine Besorgnis zeigt:

[...] people often do not have objective grounds for believing that others are making threatening UCs [=upward comparison] against them. Even when a clear status discrepancy exists, outperformers may lack information about the thoughts and emotions of outperformed persons. (Exline & Lobel, 1999, S. 314)

Worin liegt aber dieser Mangel an Information? Könnte es vielleicht sein, dass man das, was objektiv gesehen so klar vor einem liegt, einfach nicht wahrhaben will, und versucht, das Ganze zu verdrängen? Oder ist es der Fall, dass der andere seine Emotionen so gut unter Kontrolle hat, dass er diese nicht nach außen hin zeigt? Noch ein Problem, so sagen Exline & Lobel, ist, dass man zwar richtigerweise sich selbst als „Zielscheibe eines Vergleichs“ wahrnimmt, aber sich zum Beispiel darin irren kann, was die Gründe für die empfundene Bedrohung seitens des Neiders betrifft. Hierzu ein *Beispiel*:

Anna und Eva sind zwei Schulfreundinnen. Anna schreibt in der Mathearbeit eine Zwei und Eva eine Vier. Eva fängt daraufhin an, zu weinen. Nun folgert Anna zu Recht, dass das Weinen mit ihrer besseren Note zu tun hat. Aber was brachte Eva überhaupt dazu, wegen einer schlechteren Note zu weinen? Folgende Möglichkeit besteht: Anna glaubt, dass Eva sich vor ihr schämt und denkt, sie wolle nicht mehr mit ihr befreundet sein aufgrund ihrer ‚mangelnden Intelligenz‘. In Wirklichkeit könnte es aber auch so sein, dass Eva Angst davor hat, ihre Mutter (eine Freundin von Annas Mutter) könne erfahren, dass ihre Tochter eine schlechtere Note als die Tochter ihrer Freundin geschrieben hat, und sich ebenfalls dafür schämen. Das wiederum könnte der Anlass dafür sein, dass sie ihren Ärger an Eva auslöst.

Charakteristika, die den *outperformer* betreffen sind: (1) „interpersonelle Orientierung“ (*interpersonal orientation*): Der *outperformer* muss quasi die Perspektive einer anderen Person einnehmen und potenziell beeinflussbar sein durch die Reaktion einer anderen Person, d. h. es macht einen Unterschied, ob jemand eher abhängig ist von der Anerkennung durch andere oder nicht. Je nach Ausprägung wird er sein Verhalten dementsprechend ausrichten. Außerdem zu beachten ist das Ausmaß, inwiefern jemand Wert darauf legt, die Gefühle von anderen zu beachten. (2) „Erziehung“: Gibt es einen Unterschied zwischen Männern und Frauen? Ich glaube, dass es nicht direkt mit dem Geschlecht zu tun hat, ob jemand neidischer ist. Es hängt meiner Meinung nach eher mit der Erziehung zusammen, wie Jungen und Mädchen behandelt werden, d. h. ob von ihnen eher Leistung oder Zurückhaltung gefordert wird. Hierbei handelt es sich um sogenannte geschlechtsspezifische Aufgaben (*tasks consistent with the sex role*). Handelt man dieser Rolle zuwider, so wird dies von der eigenen Geschlechtsgruppe entweder als Verrat angesehen oder

sogar mit Bewunderung belegt (der andere traut sich etwas, was ich mich nicht traue). Die Mitglieder der anderen Geschlechtsgruppe werden es höchstwahrscheinlich als Bedrohung auffassen, weil sie das Gefühl haben, ihnen wird etwas streitig gemacht. (3) „Kultur“: Wie bereits oben erwähnt, hängt das Verhältnis zum Neid ab von der Sozialisation eines Menschen, d. h. ob er in einer eher individualistischen oder kommunistischen Gesellschaft und dem damit abhängigen Ausprägungsgrad von Hierarchien aufwächst. Der Grad, inwieweit Unabhängigkeit (*independence*) und persönliche Errungenschaften (*personal achievement*) geschätzt werden im Gegensatz zu wechselseitiger Abhängigkeit (*interdependence*) und sozialer Harmonie (*social harmony*), ist entscheidend. Wenn nun letztere „Gruppennorm“ verletzt wird, so muss der Auslöser bestraft werden. Und weil eben dieser die Bestrafung fürchtet, versucht er, den Fehltritt (d. h. seinen Erfolg) zu verheimlichen. (4) Der Beneidete muss „einschätzen, inwieweit ein bestimmtes Objekt relevant“ für den anderen ist. Kommt er zu dem Schluss, dass der andere nur geringfügiges Interesse zeigen wird, so kann er sich sicher fühlen. Ist dies aber nicht der Fall, so wird er nervös und bekommt Angst, v. a. wenn er den anderen nicht besonders gut kennt und dementsprechend einschätzen kann, wie er reagieren wird. (5) Bei vielen Menschen herrscht der Glaube, dass sie so etwas wie ein Geburtsrecht auf bestimmte Dinge haben. Da ihre Gruppe besser ist als die andere (*ingroup-bias*), und man nur geringe Rücksicht auf die anderen nehmen muss, werden die Ellbogen ausgestreckt, und alles wird an sich gerissen. Ihnen ist es egal, was mit den anderen passiert. Sie sind ihnen gleichgültig.

Charakteristika, die die Situation betreffen: (1) Hierzu gehört der „Wettbewerb“:

[...] by ranking individuals and categorizing them as winners and losers, competitive situations foster comparison and contrast rather than assimilation [...] a reward structure that offers a valuable prize for winning will intensify the threat posed to the outperformed person. (Exline & Lobel, 1999, S. 318)

Und weil sich der andere eben bedroht fühlt, kann man als erfolgreiche Person in bestimmten Situationen wohl eher davon ausgehen, dass man dem anderen ein ‚Dorn im Auge‘ ist und entsprechende Vorkehrungen treffen. Man muss dies ja nicht unbedingt deshalb machen, weil man um sich selbst fürchtet. Es kann z. B. auch sein, dass man Sorge trägt, dass einem nahestehenden Menschen etwas geschieht, sofern man davon ausgeht, dass der Neider sich nicht an die eigene Person herantraut. Deshalb spielt auch ein gewisses Maß an sozialem Verantwortungsbewusstsein mit. (2) „direkter Kontakt beider ‚Parteien‘“: zu Bedingung 1 und 2 des

Schemas von Exline & Lobel (1999, S. 313): Man kann die Reaktionen des Gegenübers besser wahrnehmen. Daraus folgt, dass man ebenso besser einschätzen kann, ob sich der andere eher bedroht fühlt. Außerdem könnte sich dieser eher dazu gezwungen sehen, das Gesicht zu wahren (*save face*). Des Weiteren hat der *outperformer* eine geringere Möglichkeit, seine herausragende Stellung zu verbergen („If outperformers believe that their higher status will be viewed as bad news by the other person, direct contact should make it more awkward for them to reveal their higher status“, Exline & Lobel, 1999, S. 320). Und je schwieriger die Situation zu verbergen ist, desto eher wird man zu Ausweichmöglichkeiten schreiten, wenn einem das Wohlergehen des anderen am Herzen liegt. Was aber, wenn man viel Mühe darauf verwendet hat, so weit zu kommen? Wird man dann nicht auch in gewisser Weise wütend auf den anderen, weil er einen selbst in so eine Zwickmühle bringt? Schließlich würde man sich doch auch gerne loben lassen für all die Anstrengungen.

Charakteristika, die den anderen und die Beziehung betreffen: (1) Wichtig ist es, in wie weit die Akzeptanz von Wettbewerb innerhalb einer Beziehung ausgeprägt ist, d. h. je größer die Toleranz, desto geringer der Neid, weil der eigene Selbstwert nicht so sehr als bedroht angesehen wird, und desto größer die Erleichterung beim Partner. Er kann ohne schlechtes Gewissen seinem Ziel entgegen streben. (2) „Abweichen von der Gruppennorm“: Je mehr jemand davon abweicht, und der Partner auf deren Einhaltung pocht, um so verärgerter wird er reagieren. Man wird sich eingesperrt fühlen und reagiert dementsprechend (Bsp.: Eine Frau will Karriere machen, und ihr Mann möchte aber, dass sie zu Hause bleibt und ihm die Hemden bügelt). (3) Der andere wird als verletzlich (*vulnerable*) und zerbrechlich (*fragile*) angesehen. Hierbei spielt eine große Rolle inwieweit man dem anderen gegenüber eine Fürsorgepflicht empfindet. Je größer diese ausgeprägt ist, desto stärker (oder öfter) wird sich das schlechte Gewissen melden, wenn man etwas besitzt, was der andere nicht hat. Bei einer engen Freundschaft wird man wohl eher dahingehend tendieren, den anderen vorm ‚Unglücklichsein‘ zu bewahren. (4) „befriedigende, freundliche Beziehung“: Exline & Lobel liefern hierfür die Erklärung: „... hostile or conflictual relationships are likely to have fewer buffers that could preserve peace in the face of ego threat to one of the parties“ (1999, S. 324).

Alles in allem kann man sagen, dass der Beneidete unter ganz schönem Druck steht, weil die Neid-Situation ein zweischneidiges Schwert ist. Auf der einen Seite stehen für ihn positive Emotionen wie *Freude* über den Erfolg im Beruf, den Lottogewinn oder die Tatsache, dass man für zwei Wochen in Urlaub fahren kann, *Zufriedenheit*, dass sich die ganze Anstrengung gelohnt hat (erfolgreich bestandene

Prüfung usw.), *Stolz*, dass man überhaupt fähig ist, bestimmte Leistungen zu bringen (beim Marathonlauf unter den ersten Zehn landen), „*Beeindruckung*“, dass man einen so großen Einfluss auf andere haben kann (Batson, 1990), *Überraschung*, dass man so reagiert, wie man reagiert (vielleicht hat man immer gedacht, dass einem die Mitmenschen egal sind und ist umso erstaunter, dass einem der andere in der Neid-Situation Leid tut), *Macht* über den anderen (wenn man sieht, dass der andere etwas will, was man selbst hat, so ist er in gewisser Weise erpressbar) und *Zufriedenheit*, dass man etwas erreicht hat, was für das eigene Selbstbild relevant ist (Exline & Lobel, 1999).

Auf der anderen Seite stehen aber auch negative Emotionen wie *Unbehaglichkeit* (Exline & Lobel, 1999) (man ist überrascht von seinem Erfolg und kann gleichzeitig die Reaktion des anderen nicht so genau einschätzen), *Einschüchterung*, *Angst* vor Erfolg (*fear of success*) und davor, stigmatisiert oder aus der Gruppe ausgestoßen zu werden und vor Ablehnung (der andere will nichts mehr mit einem zu tun haben), was wiederum zu Unterdrückung der Gefühle und *emotionaler Verhärtung* führen kann (*harden oneself to the feelings of others*, S. 319), *Schuldgefühle* und *schlechtes Gewissen* („... the possibility that one's relatively advantaged standing may serve as 'salt in the wound', S. 320), dass der andere sich schlecht fühlt, was wiederum auf ein *Gefühl der Verantwortung* zurückzuführen ist („To the extent that an outperformer feels responsible for posing a threat to another person, guilt is also likely to result.“, S. 310), *Mitleid* (Dies ist allerdings abhängig vom empathischen Einfühlungsvermögen. Theoretisch kann einem der andere auch egal sein.), Gefühl *sich selbst zu verletzen*, weil der andere als Erweiterung des eigenen Selbst angesehen wird (Aron, Aron, Tudor & Nelson 1991), eventuell *Traurigkeit* darüber, dass sich der andere über einen ärgert und ein Gefühl, *ungerecht behandelt* zu werden (besonders bei guten Freunden) sowie eine daraus resultierende *Wut* mit Steigerung bis zu *Hass* und *Zorn*. Hat man aber ein *gesundes Selbstbewusstsein*, dann macht man sich nichts daraus. Ist man dahingegen *arrogant*, dann macht man sich lustig über den anderen.

Diese Emotionen jedoch, laut Exline & Lobel (1999) hängen davon ab, welche Sorge für den *outperformer* am größten ist, d. h. ob es ihm am wichtigsten ist, dass es ihm selbst, der anderen Person oder der Beziehung gut geht.

Beim Neider hängt es davon ab, inwieweit man glaubt, dass der Beneidete den ‚Vorteil‘ verdient hat oder nicht (s. o.) und ob der Erfolg des anderen nur kurzfristig oder langfristig ist. Auch ist die Zuschreibung von äußeren oder inneren Zuständen wichtig (Hat das Neid-Objekt selbst zu seinem Erfolg beigetragen? Oder wurde ihm vielleicht geholfen?). Je öfter die Neid-Situation auftritt, und je mehr man den Erfolg

äußeren Umständen zuschreibt, desto größer wird die *Verärgerung* sein, die sich bis hin zur *Wut* steigern kann. Wie bereits schon erwähnt, sieht der Neider seinen Selbstwert *bedroht* und empfindet ein Gefühl der *Ungerechtigkeit*, „auch wenn das objektiv falsch ist“ (Schröder, 2003). Er unterstellt dem Beneideten, dass er einen Vorteil aus der Situation zieht, den er nicht erlangen kann (Schröder, 2003), und so wird seine *Wut* größer. Er hat das Gefühl um eine Sache *betrogen* worden zu sein (Wo bleibt denn die ausgleichende Gerechtigkeit? Warum haben andere immer mehr Glück als ich?) (Exline & Lobel, 1999). Sein Selbstwertgefühl hat einen Knacks bekommen, und er *leidet*. Aber, er will es nicht vor sich zugeben (Schröder, 2003), „[d]enn nichts ist schlimmer, als beim Neiden ertappt zu werden. Offener Neid wäre die totale Kapitulation und Selbsterniedrigung“ (Vogel, 1993, S. 30). Er *schämt* sich über die eigenen Mängel und ist auch darüber *wütend* (Schröder, 2003). Der Neider kann auch *depressiv* reagieren, wenn er sich selbst *Unfähigkeit* zuschreibt (insofern könnte man den Neid als „psychische[n] Schutzmechanismus“ zur „Depressionsabwehr“ ansehen (Schröder, 2003), d. h. Neid lenkt die Aufmerksamkeit von sich auf den anderen). Dieses *Minderwertigkeitsgefühl* kann z. B. dadurch verstärkt werden, wenn man Hilfe angeboten bekommt, so paradox das auch klingen mag:

When one person helps another, the person who is receiving help is implicitly demonstrating inferior performance. Therefore, if the help is on a dimension which is relevant to the recipient's self-definition, then comparison processes should come into play and the closer the relationship of the helper the greater the threat to self-evaluation. (Tesser, 1988, S. 210)

Die angebotene Hilfe unterstreicht quasi noch zusätzlich die eigene *Unfähigkeit*. Es ist genauso gut möglich, dass, je nach Grad der Selbstbezogenheit, der potenzielle Neider *gleichgültig* oder *schadenfroh* reagiert, wenn der Beneidete (auch ohne eigene Schuld) in eine nachteilige Situation geraten ist. Schadenfreude erklärt Nietzsche wie folgt:

[...] entsteht daher, dass ein Jeder in mancher ihm wohl bewussten Hinsicht sich schlecht befindet, Sorge oder Reue oder Schmerz hat: der Schaden, der den Andern betrifft, stellt diesen ihm gleich, er versöhnt seinen Neid. – Befindet er gerade sich selber gut, so sammelt er doch das Unglück des Nächsten als ein Capital in seinem Bewusstsein auf, um es bei einbrechendem eignen Unglück gegen dasselbe einzusetzen; auch so hat er eine „Schadenfreude“. Die

auf Gleichheit gerichtete Gesinnung wirft also ihren Maassstab [sic!] aus auf das Gebiet des Glücks und des Zufalls: Schadenfreude ist der gemeinste Ausdruck über den Sieg und die Wiederherstellung der Gleichheit, auch innerhalb der höheren Weltordnung. Erst seitdem der Mensch gelernt hat, in anderen Menschen seines Gleichen zu sehen, also erst seit Begründung der Gesellschaft, giebt [sic!] es Schadenfreude. (Nietzsche, 1895, S. 213 f.)

Man entwickelt dem Neid-,Opfer' gegenüber *feindliche Gefühle* oder ist *empört* aufgrund der Verletzung von allgemeingültigen Normen (Schröder, 2003), wenn der Vorteil unfair zustande gekommen ist (Diebstahl, Lügen, Körperverletzung usw.). Man gibt dem anderen die Schuld für die eigenen *Minderwertigkeitsgefühle*, d. h., „[d]as ‚Besserein' des anderen“ wird als „Ursache für das ‚Wenigersein' des Neiders“ angesehen (Schröder, 2003). Es kann sogar dazu kommen, dass man sich in *Selbstmitleid* badet (die ganze Welt ist ungerecht, und ich habe immer das Nachsehen). Je nachdem, welche Ansprüche man an sich selbst stellt, kann es auch zu *Selbstzweifeln*, und –*vorwürfen* kommen (Das, wovon man geglaubt hat, dass man es erreichen kann, ist nicht eingetreten. Folglich muss man irgendwo einen Fehler gemacht haben. Aber wo liegt der Fehler? Lässt meine geistige Kompetenz nach? Bin ich überhaupt zu irgendetwas nutze?).

Sowohl für Neider als auch ‚Neid-Opfer' gilt: Es kann sich für beide ein Gefühl von *Hilflosigkeit* entwickeln, wenn sie glauben, dass man nichts an der Situation ändern kann. Sie werden versuchen, alles zu verdrängen, weil sie mit der Situation nicht umgehen können. Daraus aber können sich schlimme Folgen für alle Beteiligten entwickeln.

Folgen des Neides

Die Folgen können sowohl positiv als auch negativ, offen oder verdeckt und direkt bzw. indirekt sein. Sie drücken sich im Denken (kognitiv), Fühlen (emotional) und Handeln (behavioral, d. h. durch Verhaltensänderung) aus.

Da es sonst den Rahmen sprengen würde, möchte ich hier einfach nur eine Auflistung von einigen *Beispielen* machen. Seitens des Neiders wären zu nennen: *Sticheln, kritische Bemerkungen* (bis hin zu *Verleumdung, Mobbing* und *Denunziation*), *Sabotage, Ehrgeiz*, „*Eigengruppenaufwertung*“, im Hinblick auf das Neid-Objekt und das Neid-Opfer dessen *allgemeine Abwertung, Zerstörung* oder *Hervorheben von dessen negativen Eigenschaften* (kann sich auf Einzelpersonen oder Gruppen beziehen), *Schicksalsergebenheit* (ich kann ja sowieso nichts machen), *Präventionsmaßnahmen* (dem anderen aus dem Weg gehen usw.), *Aggressivität* (auch gegen

sich selbst), Versuch, das, was man hat, mit allen Mitteln zu *verteidigen* (führt wiederum zu Aggressivität), *Wahnvorstellungen*, sich selbst einreden, dass man das Objekt gar nicht will („Die Trauben sind doch nur sauer.“), Suche nach „Blitzableiter“ (oft müssen dafür Unschuldige herhalten) bis hin zu Extremfällen wie Krieg, Revolution, Entführung oder Erpressung (Rattner, 1998/99; Schröder, 2003; Vogel, 1992).

Seitens des Beneideten wären zu nennen: *Versuch eigene Leistung zu ‚schmälern‘* (bis hin zur Selbstdarstellung als dumme Person), *Themawechsel* und *Lügen*, *Bemühen um Ausgleich*, *Distanzierung* (Vermeidung von Neid-auslösenden Situationen), *geringere Anstrengung*, Erfolg zu haben oder *Hemmung*, überhaupt über Erfolg zu reden. Allen gemeinsam ist der Versuch, die Faktoren zu reduzieren, die Neid auslösen könnten, und sich dem Neider anzunähern (Exline & Lobel, 1999)

Folgen, die sich auf beide beziehen, sind *Verausgabung*, *Rassismus*, *Blockierungen*, *Störung des Gemeinschaftsfriedens*, *Vernachlässigung* von anderen Dingen, *gezielte Angriffe*, *Gewalt*, *gegenseitiges Belauern*, „verschwenderischer Kampf um Statussymbole“ (Frank, 1992), *sense of loss*, Stereotypisierung (s. o.) und *psychosomatische Krankheiten* (Exline & Lobel, 1999; Fiske et al., 2002; Rattner 1998/99; Schröder, 2003)

Fazit

Was bringen nun die ganzen Überlegungen zum Neid, seinen Ursachen und Folgen? Warum müssen Menschen sich überhaupt vergleichen? Tesser (1988) liefert folgende Erklärung: „... persons want to understand their world. They come together, communicate, and influence one another to gain cognitive clarity, to validate their opinions and to evaluate their skills.“ (S. 206). Wenn wir nun die Ursachen für Neid kennen und dessen Folgen, dann wissen wir auch, wie man eingefahrene Beziehungsmuster verändern kann, d. h. man macht sich in gewisser Weise unabhängig von ihnen.

Man könnte z. B. versuchen, seine *Ziele und Ideale auf die gegebenen Möglichkeiten abzustimmen* (Rolf Haubl im GEO-Interview, vgl. Schröder, 2003, S.70), d. h. seine *Erwartungen im Zweifelsfall herunterschrauben* oder den Neid als „Maßstab“ für sein „eigenes Fortkommen“ sehen und *sich auf die eigenen Talente konzentrieren* (Schröder, 2003). Somit könnte man einen Schritt in Richtung *Weiterentwicklung der eigenen Person* machen. Oft liegt auch ein Vorteil in der Wettbewerbssituation. Dadurch, dass Menschen versuchen, andere zu übertreffen, kommt es immer wieder zur *Entwicklung von neuen Ideen*, die unter anderen Umständen gar nicht aufgetreten wären. In einigen Fällen ist es auch ratsam, *sich einfach gegenüber Sticheleien abzuhärten* (Exline & Lobel, 1999). Oder, wie wäre es, wenn man sich

einfach zusammen hinsetzt und *über Probleme redet*. Oft ist es doch so, dass der Neid nur ein Symptom für ein tieferliegendes Problem ist, was eventuell mit der Beziehung zu tun hat. Wenn man selbst Neid entwickelt, dann sollte man auch eine *Güterabwegung* treffen (Schröder, 2003), inwieweit man den Neid zulässt und auslebt. Oft hat man die Folgen leider nicht mehr unter Kontrolle. Vielleicht wäre auch eine gesunde Portion *Selbstironie* ratsam.

Und noch zum Abschluss ein direktes Wort an all diejenigen, die uns tagtäglich mit ihren Angebereien nerven: So wichtig seid ihr nicht, und steht nicht immer im Rampenlicht! Irgendwann geht auch euch der Strom aus.

Literatur

Aron, A., Aron, E. N., Tudor, M. & Nelson, G. (1991). Close Relationships as Including Other the Self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 (2), 241-253.

Batson, C. D. (1990). How Social an Animal?: The Human Capacity for Caring. *American Psychologist*, 45, 336-346.

Donnelly, D. (1997). *The Essays of Francis Bacon: Of Envy*. In: URL: http://ourworld.compuserve.com/homepages/mike_donnelly/lottwo.htm#envy [27. Juli 2005]

Exline, J. J. & Lobel, M. (1999). The Perils of Outperformance: Sensitivity about Being the Target of a Threatening Upward Comparison. *Psychological Bulletin*, 125 (3), 307-337.

Fiske, S. T., Cuddy A. J. C., Glick, P. & Xu, J. (2002). A Model of (Often Mixed) Stereotype Content: Competence and Warmth Respectively Follow From Perceived Status and Competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (6), 878-902.

Frank, R. H. (1992). *Die Strategie der Emotionen*. München: Oldenburg.

Fromm, E. (1979). *Haben oder Sein: Die seelischen Grundlagen einer neuen Gesellschaft* (131. – 140. Tsd., neu bearb. Aufl.). Stuttgart: Deutsche Verlags-Anstalt.

Lexikon-Institut Bertelsmann (Hg.) (1990). *Die große Bertelsmann Lexikothek: Bertelsmann Lexikon in 15 Bänden* (Bd. 13: Schad-Stich). Gütersloh: Bertelsmann Lexikothek Verlag GmbH.

Nietzsche, F. (1895). *Menschliches, Allzumenschliches: Ein Buch für freie Geister* (Bd. 2; 4. Aufl.). Leipzig: C. G. Naumann.

Otto, J. H., Euler, H. A. & Mandl, H. (2000). *Emotionspsychologie*. Weinheim: PVU.

Parrott, W. G. & Smith, R. H. (1993). Distinguishing the Experiences of Envy and Jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64 (6), 906-920.

Rattner, J. (1998/99). Charakterstudien: Angst-Neid-Eifersucht-Trauer-Lüge und Hochstapelei-Schüchternheit und Scham-Arbeitsfähigkeit-Humor-Besonnenheit-Vornehmheit. *Jahrbuch für Verstehende Tiefenpsychologie und Kulturanalyse*, 18/19, 34-58.

Schröder, J. (2003). Neid. Das Gefühl im Hinterhalt. *GEO*, 7, 52-72.

Tesser, A. (1988). Toward a Self-Evaluation Maintenance Model of Social Behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 21, 181-227.

Ulich, D. & Mayring, P. (1992). *Psychologie der Emotionen*. Stuttgart: Kohlhammer.

Vogel, S. (1992). *Neid*. Regensburg: Roderer.

ders. (1993). Neid: Das unmögliche Gefühl. *Psychologie Heute*, Oktober, 30-34.