

Über den Neid: Gesellschaftliche und wirtschaftliche Implikationen

von Erich Weede, Seminar für Soziologie, Universität Bonn

1. Geisteswissenschaftliche Ansätze

In unserer Alltagserfahrung kennen wir alle den Neid, ob als Träger oder Opfer von Neidgefühlen. In der geistes- und sozialwissenschaftlichen Diskussion spielt der Neid eine wesentlich geringere Rolle als im Alltagsleben und in der Alltagserfahrung. Geeignete Ausgangspunkte für unsere Überlegungen bieten Schoeck (1966) und de la Mora (1987). De la Mora (1987, S. 107) weist darauf hin, daß Neid „Kummer über fremdes Gut ist“, und er schreibt auch : „Der Neid ist das Mißbehagen, das angesichts eines fremden, höheren, begehrten, unerreichbaren und nicht assimilierbaren Glücks empfunden wird.“ Das Leiden daran, daß andere nach irgendwelchen Kriterien - z.B. Prestige, Talent, Vermögen - bessergestellt sind als man selbst, könnte grundsätzlich zu verschiedenen Reaktionen führen: Man könnte versuchen, die Lücke zwischen dem eigenen und fremden Glück oder der eigenen Ressourcenausstattung und der Ausstattung anderer durch eigene Anstrengung zu schließen. Das wäre eine - sozial betrachtet - produktive Reaktion.

Man kann aber auch versuchen, die Lücke dadurch zu schließen, daß andere schlechter gestellt werden. Wie schon im Buchtitel angedeutet, vertritt de la Mora (1987, S. 109) die These, daß Neid destruktive Reaktionen auslöst, denn er schreibt: „Der Neid hingegen verleitet zum Versuch, den durch die eigene Frustration verursachten Schmerz durch die Erniedrigung des anderen zu beseitigen. Der Wetteifer läßt einen sich steigern, der Neid läßt einen sich verkleinern. Im Neider ist die vorherrschende Absicht nicht, mehr zu sein, sondern den anderen weniger sein zu lassen. Es gibt keinen Willen zum Übertreffen, eher zum Gleichmachen.“ Wenn der Neid die Produktiven und Erfolgreichen zum Opfer macht, also Anstrengung, Erfolg und vor allem überragende Leistungen bestrafen will, dann sollte auf gesamtgesellschaftlicher Ebene auch folgende Hypothese Schoecks (1966, S. 17) gelten: „Je mehr es in einer Gesellschaft den Privatleuten wie den Trägern der politischen Macht möglich ist, so zu handeln, als ob es keinen Neid gäbe, desto

größer wird das wirtschaftliche Wachstum und die Zahl der Neuerungen im allgemeinen sein.“¹

Die Thesen de la Moras und Schoecks erscheinen mir plausibel und entsprechen auch meinem gesellschaftlichen Vorverständnis, was leider weder deren Wahrheitsgehalt - da kann man nie sicher sein - noch deren empirische Haltbarkeit, noch auch nur deren Informationsgehalt über die Wirklichkeit belegt. Wenn Neid bei de la Mora (s.o.) als „Mißbehagen ..angesichts..fremden...unerreichbaren..Glücks“ definiert wird, dann ergeben sich die Hypothesen über die negativen Folgen des Neides fast zwangsläufig aus diesem Ausgangspunkt. Wenn das Leiden am größeren Glück oder der besseren Ressourcenausstattung des anderen zu produktiven eigenen Anstrengungen und gar zu Erfolg bei der eigenen Besserstellung führte, dann läge **aus definitorischen Gründen** eben kein Neid vor. Wenn man - wie de la Mora und Schoeck - den Neid schon definitorisch mit sozialschädlichen Folgen verknüpft, dann muß der Informationsgehalt von Neidtheorien in der Nähe von Null bleiben, weil Widerlegung - Falsifikation im Sinne von Popper (1969) und seinem Abgrenzungskriterium - nicht denkbar ist. Gesagt wird ja nur: Es gibt Gefühle, wie das Leiden am Glück der anderen, die sozialschädliche Konsequenzen haben. Die nennen wir Neid. Bei anderen Konsequenzen nennen wir ähnliche Gefühle anders. Bei aller Sympathie für de la Mora und Schoeck vermag ich aus methodologischen Gründen ihrem Ansatz nicht zu folgen.

Mit Rawls (1975) habe ich ähnliche Probleme wie mit de la Moras oder Schoecks Grundgedanken, weil er diese weitgehend teilt. Er definiert Neid (1975, S. 577) „als die Neigung, ein Mehr an Gütern bei anderen feindselig zu betrachten, auch wenn es die eigenen Güter nicht schmälert“ und kommt zu dem Schluß : „Neid in diesem Sinne ist für die Gesamtheit nachteilig: Der Neidische ist zu Handlungen geneigt, die beiden Seiten Nachteile bringen, nur um den Unterschied zwischen ihnen zu verringern.“ Neu ist bei Rawls im wesentlichen die These, daß umso mehr Neid in einer Gesellschaft entsteht, je mehr diese sein Unterschiedsprinzip mißachtet, d.h. je weniger die Begünstigung der Begünstigten auch zur Besserstellung der weniger Begünstigten beiträgt. Grundsätzlich unterliegen bei Rawls damit Ungleichheiten zwischen den Menschen dem Verdacht der Illegitimität, der nur bei Vorliegen

besonderer Umstände, wie Nutzen für die weniger Begünstigten, ausgeräumt werden kann. Auch wenn man wie Rawls (1975, S. 581) Unterschiede zwischen den Menschen in der Ressourcenausstattung (von Talent bis Vermögen) im wesentlichen dem Glück oder dem Zufall zuschreibt, bleibt festzuhalten, daß Rawls Unterschiedsprinzip sowohl die Zurückweisung der Vorstellung impliziert, daß der erwachsene Mensch sich selbst gehöre statt irgendeiner Gemeinschaft, als auch die Abwertung individueller Freiheit. Für Rawls sind individuelle Anstrengungen, die einem selbst nützen ohne anderen zu schaden und damit die Ungleichheit vermehren schon unzulässig. Was den Neid der anderen auslösen könnte bzw. auslösen wird, wird zur legitimen Schranke für die Freiheit des Individuums.

Rawls Zielsetzung ist nicht primär die Entwicklung deskriptiver oder falsifizierbarer Theorie - obwohl sein Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Neid diesem Bereich zuzurechnen ist - sondern die Entwicklung normativer Theorie bzw. von Gerechtigkeitsmaßstäben. Das Ergebnis ist weit stärker dem Gleichheitsideal als dem Freiheitsideal verbunden. Während die normative Botschaft de la Moras und Schoecks den Neidern ein schlechtes Gewissen vermittelt, sind es bei Rawls die Beneideten, die ein schlechtes Gewissen haben sollten, denn ihr Glück oder Erfolg löst ja den Neid der anderen aus; sie sind damit schuld an deren Glücksdefizit.² Rawls Gerechtigkeitstheorie impliziert auch die Ablehnung des Paretokriteriums, wonach die Besserstellung mancher Menschen als gesellschaftliche Verbesserung gilt, solange niemand schlechter gestellt wird. In einer à la Rawls gestalteten Welt muß das Recht der Verbesserung der eigenen Lage - auch durch eigene Arbeit und zu Lasten von niemanden - sozusagen erst von den weniger gut gestellten Mitmenschen erworben werden.

Eine Möglichkeit, normative Theorien zu beurteilen, besteht darin, daß man sich die wahrscheinlichen Konsequenzen ihrer allgemeinen Akzeptanz vorstellt. In einer freiheitlichen Gesellschaft ist prinzipiell zulässig, was anderen nicht schadet, und das, dem die **direkt Betroffenen** zustimmen (z.B. die Tauschpartner, etwa Käufer und Verkäufer; die Zustimmung der Konkurrenten des Verkäufers ist nicht erforderlich). Mit dem Unterschiedsprinzip wird der Bereich der Freiheit und Selbstbestimmung gewaltig eingeschränkt und der Bereich der Zustimmungsbedürftigkeit gewaltig ausgeweitet.³ Was das für Erkenntnisfortschritt,

Innovation und damit letztlich auch für das Wirtschaftswachstum und damit den Lebensstandard der Menschen bedeutet, das haben Rosenberg und Birdzell (1986, S. 310, meine Übersetzung) so beschrieben: „Eine Gesellschaft, die Innovationen solange verzögerte bis ein politischer Konsens gefunden wäre, würde immer weiter hinter Gesellschaften zurückfallen, die das nicht tun...Das (Konsens, E.W.) impliziert das substantielle Kriterium, daß die Vorzüge der Innovation hinreichend verstanden werden und vorhersehbar sind, daß sie überzeugend vorher ausgedrückt werden können, daß alles so klar ist, daß experimentelle Überprüfung überflüssig wird.“ Während Rawls Argument impliziert, daß wir ein Interesse daran haben, andere besser oder gleich zu stellen, damit sie uns nicht beneiden, implizieren Rosenberg und Birdzell, daß wir ein Interesse auch an der Freiheit anderer haben, denn andere sind eine potentielle Quelle von Innovationen und Fortschritt, solange sie frei sind und ihre schöpferischen Fähigkeiten nicht überall von Zustimmungserfordernissen erstickt werden.

Auf der Ebene der grundsätzlich prüfbar oder falsifizierbaren Theorie widersprechen Rawls und Schoeck einander. Für Rawls bedeutet mehr Gleichheit auch weniger Neid. Diese Hypothese wird bei Schoeck (1966, S. 281) explizit zurückgewiesen. Mit de Tocqueville (1985) kann man sogar vermuten, daß zunehmende Annäherung an die Gleichheit die Empfindlichkeit für verbleibende Ungleichheiten und damit den Neid noch verstärkt. Schoeck (1966, S. 224, 288, 289) weist zu Recht darauf hin, daß Neid meist innerhalb von Klassen und Berufsgruppen, also unter relativ Gleichgestellten auftritt, „daß überhaupt keine Gesellschaft >>gerecht<<, egalisiert genug sein kann, um den Neid hinfällig zu machen.“⁴ Schlimmer noch als die Unmöglichkeit der Neidreduzierung durch Egalisierung ist, daß - worauf Schoeck (1966, S. 286) hinweist - „die flinkere oder begabtere Person sehr bald ihre eigene Leistung absichtlich auf den Durchschnittswert der Gruppe senken (wird, E.W.), um dem Neid zu entgehen.“ Indem der Neid die Leistungsbereitschaft der Tüchtigen oder Leistungsträger reduziert, indem er bei ihnen Schuldgefühle entstehen läßt, schadet der Neid nicht zuletzt denen, die weniger leisten, aber von der Leistung anderer profitieren (vgl. de la Mora 1987, S. 249)

2. Sozialwissenschaftliche Ansätze

Die bisherigen Überlegungen diskutieren den Neid als eine menschliche Neigung mit sozialschädlichen Konsequenzen, aber vieles bleibt unklar. Es wird weder klar, unter welchen Bedingungen Neid auftritt, noch ob Neid unter allen Umständen oder in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen die negativen Konsequenzen der Freiheitsbeschränkung, Innovationsdämpfung und Leistungsverringerung hat. Solange man Neid als bösartiges Gefühl auffaßt, erscheinen böartige Konsequenzen als Selbstverständlichkeit - obwohl der Schluß von der Motivation auf das Resultat prinzipiell unzulässig ist. Wir sollten deshalb die Frage stellen, ob Neid auch wohl begründet sein kann in dem Sinne, daß der neidauslösende Erfolg des anderen und der eigene Mißerfolg in einem kausalen Zusammenhang miteinander stehen. Vernachlässigen werde ich die Frage, unter welchen Bedingungen Persönlichkeitsunterschiede derart entstehen, daß einige einfach Eigennutzmaximierer sind, während andere entweder die Summe von eigenem und Partnernutzen oder die Differenz zwischen eigenen und Partnernutzen maximieren wollen.⁵

Man kann idealtypisch drei Klassen von Gütern unterscheiden, die bzw. deren Besitz in unterschiedlichem Ausmaß Neid auslösend wirken sollten. Es gibt zunächst einmal **normale Güter**, beispielsweise Brötchen, bei denen die Erwerbchancen des einen von denen der anderen praktisch unabhängig sind. Es ist denkbar, daß der eine seine Brötchen erhält und der andere hungert. Aber es ist auch denkbar, daß alle gut versorgt und satt werden. Die Befriedigung der Bedürfnisse des einen erleichtert oder erschwert die Befriedigung der Bedürfnisse des anderen **nicht** wesentlich. Außerdem gibt es **öffentliche** oder **Kollektivgüter** (wie saubere Luft), d.h. Güter, mit denen entweder alle Mitglieder eines Kollektivs oder gar keines versorgt werden. Weil entweder alle oder niemand versorgt wird, dürften öffentliche Güter keinen Neid auslösen - jedenfalls nicht innerhalb der Gruppen oder Kollektive, mit deren Mitgliedern wir uns im allgemeinen vergleichen.

Aber es gibt darüber hinaus noch - worauf Hirsch (1980) hingewiesen hat - **Positionsgüter**, die durch eine extreme **Rivalität des Konsums** definiert werden. Wer Positionsgüter in Anspruch nimmt, der muß die Chancen der anderen, dasselbe

Gut zu genießen, notwendigerweise mindern. Beispiele für Positionsgüter sind vor allem hervorgehobene soziale Positionen. Es kann offensichtlich nicht jeder Bundeskanzler oder Arbeitgeber und Besitzer eines Großbetriebes oder Präsident einer Behörde sein. Es kann noch nicht einmal jeder eine Putzfrau beschäftigen. Wenn die Inanspruchnahme von gehobenen Positionen voraussetzt, daß andere in unteren Positionen verbleiben müssen, dann ist Neid von unten nach oben eine naheliegende emotionale Reaktion.

Frank (1985) hat aus der Interdependenz von mehr und weniger privilegierten Ausstattungen mit Positionsgütern geschlossen, daß die Privilegierten die Nichtprivilegierten mit Geld bzw. normalen Gütern für ihre bevorzugte Ausstattung mit Positionsgütern bzw. Status kompensieren müssen. Für Frank sind Menschen mit niedrigem Status die „Verkäufer“ auf dem Statusmarkt, die trotz ihres schlechten Ergebnisses bei der Beschaffung von Positionsgütern den Kontakt nicht abbrechen und dadurch erst anderen Status und Positionsgüter zugestehen. Nichts spricht dagegen, daß die „Verkäufer“ sich ihr Opfer bezahlen lassen. Deshalb werden - jedenfalls nach Frank (1985, S. 48 ff.) - Arbeiter oft nicht nach dem Wert ihrer Arbeit bezahlt, sondern umso besser, je schlechter ihre Lage in der Ranghierarchie ihrer Firma ist. Ein mittelmäßig tüchtiger Arbeiter wird in einer Firma, wo er der schlechteste ist und darunter leidet, mehr verdienen, als dort, wo er der beste ist und deshalb stolz sein kann. In letzterem Falle muß er für seinen Status zahlen, also betriebsinterne Umverteilungsverluste hinnehmen, im ersten Fall hat er Umverteilungsgewinne. Wenn sich das **spontan** so ergibt, weil sich bei reiner Bezahlung nach Leistung niemand für Positionen am unteren Rand der Statushierarchie findet, dann wüßte ich nicht, was aus freiheitlicher Perspektive dagegen eingewendet werden könnte, daß manche Menschen für Statusleid oder neiderzeugende soziale Lagen entschädigt werden.

Frank geht allerdings weiter. Obwohl es seines Erachtens schon **vor** Staatseingriffen zu einer spontanen Umverteilung der Erträge kommt, von der die Rangniederen profitieren, befürwortet er **außerdem** noch **staatliche Zwangsmaßnahmen** mit demselben Ziel. Warum eine einmalige, freiwillige und spontane Abweichung vom Leistungsprinzip nicht ausreichend ist, sondern dessen Resultate gleich doppelt korrigiert werden müssen und das zweite Mal dabei auch die Zwangsgewalt des

Staates eingesetzt werden darf, das wird nicht auf für mich nachvollziehbare Weise begründet. Einer Begründung am nächsten kommt Frank durch den Vergleich des Wettbewerbs mit einer Tretmühle, bei der alle sich um Verbesserung ihres Rangplatzes bemühen, aber genau dieses Ziel natürlich von der Masse der Wettbewerbsteilnehmer verfehlt werden muß. Wenn man Wettbewerb nicht als notwendigen Mechanismus der Mobilisierung von Leistungsreserven und Innovation ansieht, sondern als Mechanismus, der Menschen sich überarbeiten läßt, der sie unfallgefährdete Arbeitsplätze akzeptieren läßt etc., dann sind Wettbewerbsbeschränkungen tendenziell willkommen. Am Beispiel von Gewerkschaften argumentiert Frank (1985, S. 156-158) explizit so. Ihn freut, daß sie den potentiellen Wettbewerb unter Arbeitern einschränken. Bei seiner impliziten Güterabwägung haben gemütliche Arbeitsbedingungen Vorrang vor der Versorgung der Konsumenten und Nachfrager. Im Kapitalismus oder in einer freiheitlichen Marktwirtschaft ist es umgekehrt.

Schon seit Jahrzehnten wissen Industrie- und Organisationssoziologen, daß sich in Arbeitsgruppen „spontan“ soziale Normen herausbilden, die auch Verbote von „zuviel Arbeit“ (vgl. Homans 1960, S. 98), von Innovation oder generell von außerordentlichen Erfolgen enthalten können (vgl. auch Mui 1995). Normverstöße werden üblicherweise sanktioniert. Hinter Gruppennormen, die außergewöhnliche Leistungen „verbieten“, kann der Neid stehen, das Leiden am Erfolg oder Glück der Mitmenschen. Dem Gruppendruck zur Mittelmäßigkeit entgegenzuwirken, dürfte zu den wichtigsten unternehmerischen Führungsaufgaben gehören. Politiker, die in die unternehmerische Freiheit, diesen oder jenen zu entlassen, mit sog. Schutzmaßnahmen für die Beschäftigten eingreifen (wie in Deutschland), müssen die Position der nur durchschnittlichen Neider zulasten weniger besonders leistungsbereiter Beschäftigter stärken. Die Neider können den, der „zuviel“ leistet, noch zur „freiwilligen“ Aufgabe seines Arbeitsplatzes veranlassen, umgangssprachlich: ihn wegekeln. Der Unternehmer aber kann keine Rädelsführer der Neider mehr entlassen.⁶ Arbeitsbereitschaft, Innovation und Arbeitserfolg müssen dadurch gedämpft werden.

Nicht nur Positionen sind Positionsgüter. Auch Grundstücke in bevorzugter Lage oder Kunstwerke können es sein. Nicht jeder kann in einen echten Rembrandt oder

Cezanne in seinem Wohnzimmer hängen haben. Je mehr Bedürfnisse nach normalen Gütern - von Brötchen über geheizte Wohnungen mit Bädern bis hin zu Autos - befriedigt worden sind, je mehr also bildlich gesprochen alle satt werden und in dieser Beziehung gleich sind, desto wichtiger werden Positionsgüter für die Menschen. Hirsch (1980, S. 50) sieht das so : „Mit wachsender durchschnittlicher Produktivität und folglich mit zunehmendem demokratischem Wohlstand wächst auch der Appetit auf oligarchischen Wohlstand, tatsächlich wächst er sogar schneller. Für die Gesamtgesellschaft kann dieser Appetit nicht gestillt werden. Der Versuch, ihn zu stillen, mag für den einzelnen vernünftig erscheinen, zumindest solange auch andere diesen Versuch unternehmen. Die Kombination eines dynamischen Potentials an demokratischem und eines statischen Potentials an oligarchischem Wohlstand muß erwartungsgemäß zu einem stärkeren Ansteigen der effektiven Nachfrage nach letzterem führen. Gesteigerter Wohlstand, der allen verfügbar ist, bedeutet paradoxerweise einen wachsenden Kampf um die Formen des Wohlstands, die nur einige wenige erreichen können.“ Hirsch (1980, S. 163 ff.) weist auch darauf hin, daß relative Einkommen höher als absolute Einkommen mit Zufriedenheit korrelieren.⁷

Wenn es mit Positionsgütern etwas gibt, was noch nicht mal im Gedankenexperiment und erst recht nicht in der sozialen Realität allen zugänglich gemacht werden kann, wenn die Befriedigung der Grundbedürfnisse nach gewöhnlichen Gütern eine Verschiebung der Nachfrage auf solche Güter bewirkt, die nie allen zur Verfügung gestellt werden können, wenn Neid zumindest auch emotionale Reaktion auf die Besserstellung mancher anderer ist, die man nie einholen kann, dann kann Neid grundsätzlich nicht überwunden werden. Erst wenn man die Effekte von Positionsgütern bzw. extremer Rivalität des Konsums bedenkt, wird auch Rawls (1975) Gerechtigkeitstheorie plausibel. Dann kann die finanzielle Besserstellung der Besserverdiener bei konstant bleibenden Einkommen der anderen auch in einer inflationsfreien Umwelt deren Chancen beim Erwerb von Positionsgütern tatsächlich reduzieren.

Bisher mag der Eindruck entstanden sein, daß öffentliche Güter im Gegensatz zu Positionsgütern an sich „gutartig“ sind und nie Neidgefühle auslösen. Das ist nur dann richtig, wenn man sich ausschließlich auf die Betrachtung **direkter** Effekte beschränkt. Wer selbst saubere Luft atmen kann, wird seine Mitmenschen nicht

darum beneiden, daß sie es auch tun. Wer selbst keine Angst vor Straßenräubern haben muß, kann seinen Mitmenschen den Genuß desselben öffentlichen Gutes, nämlich Sicherheit, gönnen. Neid kann allerdings schon dann auftreten, wenn einige das Gefühl haben, das sie durch persönliche Opfer zur Beschaffung von öffentlichen Gütern beigetragen haben, während andere, die sog. Trittbrettfahrer, nur mit genießen. Ungleiche Kostenbeteiligung bei der Beschaffung von Kollektivgütern ist nicht nur ein vorstellbarer Grenzfall, sondern sozialer Normalzustand. Die Steuerlasten sind überall ungleich verteilt. In gut regierten Gesellschaften wird ein nennenswerter Teil der Steuern auch für die Beschaffung öffentlicher Güter - wie Rechtssicherheit, Landesverteidigung, Umweltschutz - verwendet und **nicht nur** für die Bürokratisierung, Sozialtransfers und Subventionen. Gerade der m.E. unproblematischste Teil der Staatsaufgaben und Staatsausgaben impliziert also Zugeständnisse der großen Steuerzahler an die kleinen. Die dürfen mehr oder weniger Trittbrettfahrer sein. Die Erfolgreichen werden auch durch überproportionale Beiträge, die Olson (1968) als „Ausbeutung der Großen durch die Kleinen“ bezeichnet hat, nicht vor Neid von unten geschützt. Aber auch die Trittbrettfahrer können von den Leistungsträgern der Gesellschaft beneidet werden : um ihre Freiheit von Verantwortung, um ihre Freizeit und Muße, darum das diejenigen, die keine bessere Position innehaben, diese auch nicht verlieren können, und folglich nicht dauernd um ihre Erhaltung kämpfen müssen.

Es gibt noch einen anderen indirekten Zusammenhang zwischen öffentlichen Gütern und Neid. Gerade weil öffentliche Güter allen Mitgliedern einer Gruppe, eines Kollektivs oder einer Gesellschaft zugute kommen, wenn sie beschafft werden, ist ihre Beschaffung in großen Gruppen ohne den Einsatz von selektiven Anreizen und Zwang recht unwahrscheinlich. Der Einsatz von Zwang (z.B. Steuerzwang) zwecks Beschaffung von Kollektivgütern setzt aber schon die Existenz eines **Zwangssapparates** voraus, den man auch als Kollektivgut bzw. **kollektives Produktionsgut** auffassen kann.⁸ Auch beim Einsatz positiver selektiver Anreize kann die Existenz eines Apparates helfen, der die Beiträger belohnt, ob mit sozialer Anerkennung oder gewöhnlichen Gütern. Es gibt Theorien, die die Entstehung von kollektiven Produktionsgütern, Zwangssapparaten oder Staaten anders erklären als ich im folgenden, aber diese Theorien „vertragen“ m.E. zumindest folgende Ergänzung : Positionsgüter oder die Aussicht auf Führungspositionen sind wichtige

selektive Anreize dafür, daß manche Menschen bereit sind, sich um die Beschaffung öffentlicher Güter zu bemühen. Es gäbe sicher weniger Bemühen darum solche zu beschaffen, wenn die Beiträger grundsätzlich anonym bleiben müßten, nicht mit sozialer Anerkennung, Prestige und Führungspositionen belohnt werden könnten. Wenn Gesellschaften **Kollektivgüter benötigen**, dann müssen sie die Entstehung von Positionsgütern und **Rangungleichheiten hinnehmen**. Was allen gleichermaßen nützt, kann nur beschafft werden, wenn die Beiträger irgendwie privilegiert werden.⁹

Positionsgüter institutionalisieren das Leiden an der Besserstellung anderer, sie garantieren die Existenz des Neides, weil eine Gleichgutstellung für die meisten Menschen unerreichbar bleiben **muß**. Wenn man auf die oben kritisierte definitorische Bindung des Neidgefühls an sozialschädliche Konsequenzen verzichtet, dann stellt sich die Frage, unter welchen Bedingungen der Neid, als Leiden an der Besserstellung anderer aber unabhängig von den Konsequenzen dieses Gefühls definiert, mehr oder weniger positive oder negative Konsequenzen hat. Wer andere Menschen um Geld, Güter oder Positionen beneidet, der kann grundsätzlich ja versuchen, auf dem Markt wohlhabender zu werden. Auf einem Wettbewerbsmarkt fährt auf Dauer der am besten, der dem Verbraucher am besten dient, der sich so verhält, **als ob** er ein **Altruist** wäre und vor allem am Wohlergehen seiner Kunden interessiert. Das zeigte schon Adam Smith (1776) vor mehr als 200 Jahren. Auf einem Wettbewerbsmarkt hat das Wissen, daß es anderen besser geht, tendenziell produktive Konsequenzen. Wer haben will, was andere auch haben, wird sich auf dem Markt zugunsten seiner Kunden anstrengen müssen. Diese positive soziale Konsequenz des Neides wie die analoge positive Konsequenz des Egoismus ist allerdings strikt daran gebunden, daß Egoisten und Neidern **keine** Zwangsgewalt zugänglich ist.

Wenn man unter Politik in Anlehnung an Max Weber (1964, S. 38, 1082) einen **Machtkampf** versteht und unter **Macht** eine Durchsetzungschance, die zumindest auch auf **Zwang** und **Gewalt** beruhen kann, und unter dem Staat einen **Gewaltmonopolisten**, dann ahnt man, daß die **Kombination von Neid** als „Leiden am Wohlergehen des Mitmenschen“ **und Politik oder Staat** problematische Folgen haben muß. Sobald **Zwang** eingesetzt werden kann, muß man die Lücke zwischen

der Ausstattung der anderen mit Gütern - ob mit Positionsgütern oder mit gewöhnlichen Gütern - und der eigenen Ausstattung nicht mehr durch eigene Anstrengung bei der Befriedigung der Bedürfnisse der Mitmenschen schließen, sondern man kann die von Schoeck und de la Mora beschriebene destruktive Option wählen. Rationale Eigennutzmaximierer werden die jeweils erfolgversprechendere Option wählen. Sowohl bei Gewaltherrschaft **als auch** bei demokratischer Mehrheitsherrschaft ist zu befürchten, daß der Einsatz von Zwang und Gewalt für diejenigen, die dazu fähig sind, kostengünstiger und/oder erfolgversprechender ist. Bei Gewaltherrschaft ist das offensichtlich, denn die Stärke der Inhaber derartiger Gewalt ist ja die Bereitschaft zur Gewalt und die Übung im Gewalteinsatz und nicht die alltägliche Orientierung am Wohl der Untertanen. Bei demokratischer Mehrheitsherrschaft muß sich nur eine Mehrheit für die zwangsweise Enteignung von Minderheiten finden und ihrer Politik durch zumindest implizite Gewaltandrohung durchsetzen. De la Mora (1987, S. 145) hat das Resultat der Kombination von Neid und dem 'demokratischen' Streben nach sozialer Gerechtigkeit so beschrieben: „Diese zwangsweise Enteignung des Erfolgreichen und Fähigen und die daraus folgende unentgeltliche Bereicherung der Gescheiterten und Unfähigen erfüllt das höchste Streben des Neiders.“ Ich möchte nur hervorheben, die destruktiven Konsequenzen resultieren nicht aus dem Neid als psychischer Disposition per se, sondern aus seiner Kombination mit politischen Verfassungen, einschließlich derer bestehender Demokratien, die dem Einsatz von Zwang und Gewalt zuviel Raum lassen, statt die Staatstätigkeit zu beschränken und die Einkommensverteilung dem Markt zu überlassen.

Wie man das in Demokratien vermeiden könnte, das hat von Hayek (1952) erklärt. Die progressive Besteuerung ist deshalb abzulehnen, weil sie Mehrheiten erlaubt zu beschließen, daß andere (Minderheiten) künftig mehr zahlen sollen. Das impliziert den Verfassungsvorschlag, daß politische **Mitbestimmungsrechte** an das **Mittragen von Belastungen** geknüpft werden müssen und daß niemand andere mehr als sich selbst belasten darf. Konsenserfordernisse für Zwangseinsatz werden damit anspruchsvoller, Opfer von Zwangseinsatz werden damit seltener oder unwahrscheinlicher, denn wer freiwillig eigenen Belastungen zustimmt, muß ja nicht auf die gleiche Weise wie andere gezwungen werden. Zwang garantiert dann nur noch, daß alle ihre freiwillig akzeptierten Belastungen auch tragen.

3. *Schlußfolgerungen*

Das Neidgefühl als Leiden am Wohlergehen der anderen wird sich nicht überwinden lassen, solange sich die Menschen in ihrer Ausstattung mit angeborenen und erworbenen Ressourcen oder einfach im Glück unterscheiden und solange es Positionsgüter gibt, die garantieren, daß keine Umverteilung auch nur im Gedankenexperiment alle Wünsche befriedigen kann. Die Persistenz von Neid muß aber keine sozialschädlichen Konsequenzen haben. Auf freien Märkten, wo es zur produktionssteigernden Arbeitsteilung und **freiwilligen** Tauschgeschäften kommt, sind die Marktteilnehmer gezwungen, sich am Wohl ihrer Mitmenschen, der Abnehmer ihrer Produkte und Leistungen, zu orientieren. Egoisten und Neider werden auf dem Markt gezwungen sich so zu verhalten, als ob sie bessere Menschen wären. Der **Markt und der Wettbewerb neutralisieren** nicht nur den Egoismus, sondern auch den **Neid**. Ganz anders ist es bei Staat und Politik, nicht nur in Diktaturen, sondern sogar noch in der Demokratie. Politik und Staat schließt immer zumindest die Drohung mit dem Einsatz von Gewalt und Zwang ein. Auch eine Demokratie kann bei der Steuererhebung darauf **nicht** verzichten und sich allein auf freiwillige Spenden an den Fiskus verlassen. Nichts an der demokratischen Mehrheitsherrschaft zwingt Neider, sich moralisch besser zu verhalten als sie sind.

Daß die Demokratie zumindest Mehrheiten von Neidern die Möglichkeit zu bieten **scheint**, die verhaßte Kluft zwischen dem eigenen und dem fremden Glück ohne eigene Anstrengung und ausschließlich zulasten der Beneideten zu schließen, bedeutet allerdings nicht, daß Politik und Demokratie die Umverteilungswünsche von Mehrheiten befriedigen. Tatsächlich ist es so, daß in den ältesten Demokratien, wo die egalitären Verteilungswirkungen der Mehrheitsherrschaft eigentlich deutlich sichtbar sein sollten, die Einkommensverteilungen noch ungleicher sind als in jüngeren Demokratien, wo die Politiker noch nicht solange Gelegenheit hatten, für Gleichheit zu sorgen (vgl. Weede 1992, S. 218 ff.). Demokratische Umverteilungsversuche sind allerdings recht erfolgreich dabei, Bürokratisierung und Reglementierung, Sozialtransfers und Staatsquoten in die Höhe zu treiben und die Wirtschaft in die Stagnation.

In vielen kontinentaleuropäischen Gesellschaften ist zur Zeit wohl die Arbeitslosigkeit das noch drängendere Problem als Wachstumsdefizite. Im Zeitalter der Globalisierung scheinen wohlhabende Industriegesellschaften nur noch die Wahl zwischen der Hinnahme von mehr Ungleichheit (wie in den USA) oder der Hinnahme von mehr Arbeitslosigkeit (wie in Deutschland oder Frankreich) zu haben. Wer die „Besserverdienenden“ beneidet, wer aus dem Neid der „Schlechterverdienenden“ politisches Kapital schlagen will, wer Ungleichheit nicht hinnehmen will, wer deshalb - wie letztlich jede Sozialpolitik, die den tatsächlich Armen hilft - den Erfolg mit Steuern bestraft und den Mißerfolg mit Sozialtransfers belohnt und verfestigt, der entscheidet sich für weniger Wachstum und mehr Arbeitslosigkeit (vgl. dazu die ökonometrische Evidenz bei Weede 1999). In der Politik - sogar in der Demokratie - sind die Konsequenzen des Neids verheerend: mehr Arbeitslosigkeit, weniger Freiheit, mehr Steuern, weniger Wohlstand. Im Interesse von Mehrheiten kann das so wenig liegen wie die europäische Agrarpolitik. Aber hohe Staatsquoten und viel Reglementierung erhöhen die Funktionärsmacht.

In der sozialwissenschaftlichen Forschung besteht weitgehende Einigkeit (z.B. Atkinson, Rainwater and Smeeding 1995; Cox and Alm 1999, S. 70-73) darüber, daß die meisten westlichen Gesellschaften und vor allem die USA seit den 70er Jahren von einem Trend zu zunehmender Einkommensungleichheit erfaßt werden. Das kann unten Statusleid und Neid auslösen. Auf den ersten Blick wird Rawls' (1975) Differenzprinzip verletzt, weil der Zuwachs fast nur an die oberen 40% geht, weil die zunehmende Ungleichheit nicht durch deutliche Besserstellung beispielsweise der ärmsten 20% legitimiert wird. Meine Zunftgenossen, die deutschsprachigen Soziologen, würden hier wohl von einer „Verschlechterung der Einkommensverteilung“ und Politiker von einer „Gerechtigkeitslücke“ sprechen.¹⁰ Implizit macht man sich damit in Forschung und Politik die Perspektive des Neiders zu eigen, schlimmer noch: die eines Neiders, der von der Wahrnehmung seiner **eigenen** Interessen überfordert wird.

Denn bei zunehmender Einkommensungleichheit konnten von den ärmsten 20 Prozent der Amerikaner 1975 - **ausschließlich** auf diese beziehe ich mich hier - bis 1991 immerhin 80% es schaffen, zu den oberen 60 Prozent, also mindestens in die Mittelschicht, aufzusteigen. Die Masse der Armen von 1975 hat es also in den USA

bei zunehmender Ungleichheit bis 1991 geschafft, nicht nur materieller Armut zu entkommen, sondern gleichzeitig auch das Statusleid oder den Anlaß zum Neid abzubauen. Wer heute allzu laut „Gerechtigkeit“ fordert, wer sich die Gleichheitsziele von Neider vorgeben läßt, der schafft soziale Probleme wie Arbeitslosigkeit und verbaut auch denen, die noch unter ihrem Status leiden und insoweit Anlaß zum Neid haben, die Hoffnung darauf, vom Neider zum Beneideten - auf Deutsch: zum Besserverdienenden - zu werden. Sogar für diejenigen Armen, die den Aufstieg **nicht** geschafft haben, hält eine Ungleichheit akzeptierende Gesellschaft Trost bereit. Die Ausstattung des ärmsten Siebtels der amerikanischen Bevölkerung mit langlebigen Konsumgütern Mitte der 90er Jahre entspricht annähernd der Ausstattung der Durchschnittshaushalte Anfang der 70er Jahre (Cox and Alm 1999, S. 8-15).

Letztlich ist der Neid ein Verfassungsproblem. Je mehr Verteilungsfragen politischer Entscheidung, einschließlich demokratischer Mehrheitsentscheidung, überlassen werden, desto mehr führt Neid zu Resultaten, die sofort den Beneideten und bald auch Mehrheiten und Neidern schaden. Je mehr Verteilungsfragen dem freien Markt überlassen werden, desto belangloser wird es für unser Verhalten, ob wir eigentlich Neider oder moralisch edlere Menschen sind. Gute Institutionen und Sozialordnungen haben auch die Funktion, die Folgen menschlicher Schwächen, wie des Neids, zu neutralisieren.

Anmerkungen

¹ In etwas anderer Formulierung hat der Wirtschaftsjournalist Ziesemer kürzlich dieselbe Hypothese schon im Untertitel eines Buchs vertreten: „Wie Mißgunst unsere Wirtschaft lähmt“.

² Ähnlich auch Yamashige (1995), der Gerechtigkeit durch Abwesenheit von Neidgefühlen definiert, damit den Neidern die Bestimmung von Gerechtigkeit überläßt.

³ Zustimmungsfähigkeit ist auch bei Rawls ein wichtiges Kriterium, aber bei Rawls werden die Zustimmungserfordernisse nicht auf die direkt Betroffenen von Transaktionen beschränkt.

⁴ Vgl. dazu Runciman (1966) oder Weede (1992, S. 78 ff.). Podder (1996) postuliert, daß soziale Vergleichsprozesse Neid und relative Deprivation erzeugen. Sowohl absolute Gleichheit als auch extreme Ungleichheit - wie zwischen einem Herren und seinem Leibeigenen - kann danach Neid und relative Deprivation minimieren. Danach hängen Ungleichheit und Neid nicht-monoton mit einander zusammen. Weil absolute Gleichheit m.W. nirgendwo realisiert worden ist und auch nicht realisierbar ist, dürfte Annäherung an Gleichheit empirisch positiv mit Neidgefühlen zusammenhängen.

⁵ Vgl. dazu van Lange, de Bruin, Otten and Joireman (1997).

⁶ Dazu schrieb vor kurzem das deutsche Unternehmerinstitut (1999, S. 70): „Der Kündigungsschutz für Leistungsunwillige und undisziplinierte Arbeitnehmer wurde lange Zeit richterrechtlich gesteigert“. In Deutschland scheint der Lebensbund Ehe immer noch leichter als ein Arbeitsvertrag kündbar zu sein.

⁷ Darauf hat kürzlich auch Kenny (1999) wieder verwiesen.

⁸ Man kann Zwangsapparate (einschließlich Staaten) allerdings auch als öffentliche Übel auffassen, weil sie allzu leicht und allzu oft nicht im Interesse der Öffentlichkeit, sondern von Sonderinteressen und/oder Machthabern eingesetzt werden.

⁹ Spätestens wenn es um die Bezüge von Politikern geht, leuchtet das auch sozialistischen Politikern ein.

¹⁰ Mir gefällt die Perspektive Feldsteins (1999) besser als die meiner Zunftgenossen.

Literatur

- Atkinson, Anthony B., Lee Rainwater, and Timothy M. Smeeding. 1995. Income Distribution in OECD Countries. Paris: OECD.
- Cox, W. Michael and Richard Alm. 1999. Myths of Rich and Poor. New York: Basic Books.
- Feldstein, Martin. 1999. Reducing poverty, not inequality. The Public Interest 137: 33-41.
- Frank, Robert H. 1985. Choosing the Right Pond. New York: Oxford University Press.
- Hayek, Friedrich August von. 1952. Die Ungerechtigkeit der Steuerprogression. Schweizerische Monatshefte 36(8): 508-517.
- Hirsch, Fred. 1980. Die sozialen Grenzen des Wachstums. Reinbek: Rowohlt.
- Homans, George Caspar. 1960. Theorie der sozialen Gruppe. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Kenny, Charles. 1999. Does Growth Cause Happiness, or Does Happiness Cause Growth? Kyklos 52(1): 3-25.
- Lange, Paul A.M. van, Ellen M.N. de Bruin, Wilma Otten, and Jeffrey A. Joireman. 1997. Development of Prosocial, Individualistic, and Competitive Orientations. Journal of Personality and Social Psychology 73(4): 733-746.
- Mora, Gonzalo Fernández de la. 1987. Der gleichmacherische Neid. München: Matthes und Seitz.
- Mui, Vai-Lam. 1995. The economics of envy. Journal of Economic Behavior and Organizations 26: 311-336.
- Olson, Mancur. 1968. Die Logik des kollektiven Handelns. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Podder, Nripesh. 1996. Relative Deprivation, Envy and Economic Inequality. Kyklos 49(3): 353-376.
- Popper, Karl R. 1969. Logik der Forschung. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Rawls, John. 1975. Theorie der Gerechtigkeit. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Rosenberg, Northan and L.E. Birdzell. 1986. How the West Grow Rich. New York: Basic Books.
- Runciman, W.G. 1966. Relative Deprivation and Social Justice. London: Routledge and Kegan Paul.
- Schoeck, Helmut. 1966. Der Neid. Freiburg: Herder.
- Smith, Adam. [1776] 1978. Der Wohlstand der Nationen. München: DTV.
- Tocqueville, Alexis de [1835] 1985. Über die Demokratie in Amerika. Stuttgart: Reclam.
- Unternehmerinstitut der Arbeitsgemeinschaft selbständiger Unternehmer. 1999. Chancengleichheit für den Mittelstand! Bonn: ASU-UNI.
- Weber, Max. [1922] 1964. Wirtschaft und Gesellschaft. Köln: Kiepenheuer und Witsch.
- Weede, Erich. 1992. Mensch und Gesellschaft. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Weede, Erich. 1999. Kapitalismus und Solidarität, Arbeit und Wachstum in westlichen Industriegesellschaften. Zeitschrift für Politik 46(1): 30-49.
- Yamashige, Shinji. 1995. Subjectively Envy-Free Allocation, Characterization and Existence. Working Paper. University of Toronto: Department of Economics.
- Ziesemer, Bernd. 1999. Die Neidfalle: Wie Mißgunst unsere Wirtschaft lähmt. Frankfurt/Main: Campus.