

Die Psychiatrische Klinik Zugensee freut sich, Sie zu den Fortbildungsveranstaltungen 2008 einzuladen. Hochkarätige Referentinnen und Referenten beleuchten das Jahresthema «Tabus in Psychiatrie und Gesellschaft» von allen Seiten.

28. April **Neidisch sind immer nur die Anderen**
Hr. Prof. Dr. Dr. Rolf Haubl
Sigmund Freud Institut, Frankfurt

Formen und Maskeraden des Neides

Rolf Haubl

Es gibt nichts, was sich nicht beneiden lässt. Beneidet werden Güter im wörtlichen Sinne: das, was gut ist, genauer: was in einer bestimmten Gesellschaft oder gesellschaftlichen Gruppe als gut gilt. Die Rangreihe der Güter, die in einem bestimmten Zeitraum in einer Gesellschaft oder gesellschaftlichen Gruppe beneidet werden, spiegelt die Skala ihrer Werte. Beneidet werden können sowohl erwerbbar Güter als auch Güter, die sich nicht erwerben lassen. Neid ist aber nicht gleich Neid. Es bedarf einer Differenzierung und dazu eines angemessenen theoretischen Konzepts (Haubl 2001). Ich unterscheide vier Formen des Neides, wobei für alle Formen gilt: Neid ist mehr, als Güter zu begehren, die andere besitzen und einem fehlen. Schön wäre es es, wenn ... Neid tritt nur auf, wenn es als unmöglich erlebt wird, auf die begehrten Güter zu verzichten. Wer nichts begehrt oder auf alles verzichten kann, was begehrenswert sein mag, braucht andere nicht zu beneiden, die diese Güter besitzen.

Theoretisches Modell

Der Neid, den die Kulturgeschichte als Todsünde kennt, ist ein bestimmter, nämlich feindeselig-schädigender Neid: Der

Neider ist wütend darüber, dass der Beneidete das begehrte Gut besitzt, und sagt sich: Wenn der es besitzt und ich es nicht besitze, dann soll er es auch nicht besitzen. Zumindest soll es ihm nicht von Nutzen sein und ihn auch nicht zufrieden oder gar glücklich werden lassen. Deshalb macht der Neider ihm das Gut schlecht oder zerstört es sogar, wenn er dazu in der Lage ist. Es gibt berechtigte Gründe, feindselig-schädigenden Neid zu fürchten, weil er keine vertrauensvollen sozialen Beziehungen erlaubt. Ständig vergleicht sich der Neider mit anderen, vor allem mit denjenigen, die Güter, die er begehrt, besitzen bzw. mehr von diesen Gütern besitzen als er. Er erlebt es so, dass er weniger besitzt, weil sie mehr besitzen. Alle Güter, die er begehrt, sind für ihn Einsätze in einem Nullsummenspiel: was der eine gewinnt, verliert der andere. Die eigene Position lässt sich nur verbessern, wenn man den Gewinn des anderen schmälert.

Feindselig-schädigenden Neid als Todsünde zu brandmarken, moralisiert ihn, ohne zuvor nach seiner sozialen Funktion zu fragen. Aber die kommt ihm zu. Es bietet sich folgende Modellvorstellung an:

In einer Gruppe ist ein bestimmtes wertvolles und deshalb begehrtes Gut ungleich verteilt; manche Gruppenmitglieder haben mehr davon, andere weniger. Eine solche Ungleichverteilung bleibt nicht ohne Auswirkungen. Welche Auswirkungen zu erwarten sind, hängt vermutlich von drei Parametern ab:

erstens vom Wert des Gutes, mithin von seiner Relevanz für das Leben in der Gruppe, wobei ein Gut dadurch wertvoll ist, dass es Gruppenmitgliedern einen Vorteil bringt, weshalb sie nicht darauf verzichten können, ohne Nachteile zu haben – und das um so mehr, wenn verschiedene wertvolle Güter zu Gunsten immer derselben Gruppenmitglieder ungleich verteilt sind;

zweitens vom Ausmaß der bestehenden interindividuellen Unterschiede in der Güterausstattung;

drittes von den Gründen, mit denen die bestehenden interindividuellen Unterschiede in der Güterausstattung legitimiert werden können, wobei die besten Gründe die in der Gruppe geltenden Vorstellungen über eine gerechte Güterverteilung sind.

Wenn Ego unter diesen Prämissen Alter dessen Mehr-Besitz neidet, wirft sein Neid die Frage auf, warum Alter mehr besitzt als er. Oder: ob Alters bessere Güterausstattung gerecht ist. Handelt und erlebt Ego rational im Sinne des Modells, stellt er seinen Neid dann ein, wenn ihm Alter gute Gründe für den bestehenden Unterschied nennen kann. Gerechtigkeitsvorstellungen sind solche Gründe, wobei damit zu rechnen ist, dass nicht alle Vorstellungen, die innerhalb einer Gruppe akzeptabel sind, auch von allen Gruppenmitgliedern akzeptiert werden. Diese Differenz zwischen Sein und Sollen führt immer wieder zu Konflikten. Wenn Ego denselben Gerechtigkeitsvorstellungen folgt, die Alter anführt, dann mag er zwar immer noch wünschen, eine mindestens genau so gute Güterausstattung zu besitzen wie Alter, einen solchen Anspruch dürfte er jedoch nicht länger erheben, mithin auch nicht feindselig-schädigend neidisch sein. Ob neidische Gruppenmitglieder tatsächlich rational im Sinne des Modells sind, ist unwahrscheinlich, sei aber erst einmal dahingestellt.

Neid verleiht der Frage nach dem Grund für eine Ungleichverteilung emotionalen Nachdruck und gehört damit zu den „sozialmoralischen Intuitionen“ (Haidt 2001, 2003). Im Falle eines kommunizierten feindselig-schädigenden Neides fungiert er als Warnung oder sogar als Drohung: Ego ist bereit, Alter zu schaden, wenn der seinen Mehr-Besitz nicht legitimieren kann. Gelingt ihm keine Legitimation, wird er seinerseits aus Angst bereit sein, die Ungleichheit, die zu seinen Gunsten besteht, zu verringern, indem er z. B. von seinem Mehr-Besitz abgibt. Indem feindselig-schädigender Neid eine Legitimation

erzwingt, hat er durchaus eine positive soziale Funktion. Der Grad, auf dem die positive in eine negative soziale Funktion abkippt, ist allerdings sehr schmal. Muss Alter Angst davor haben, dass ihm Ego seinen Mehr-Besitz feindselig-schädigend neidet, dann wird er entweder seinen Mehr-Besitz verbergen oder überhaupt aufhören, seine Kräfte zu entfalten, um seine Güterausstattung zu verbessern. Gruppen, in denen feindselig-schädigender Neid vorherrscht, büßen ihre Kreativität und Produktivität ein (vgl. Duffy & Shaw 2000). Sie stagnieren in ihrer Entwicklung, wenn niemand riskieren will, solchen Neid zu erregen.

Nun ist feindselig-schädigender Neid aber nicht die einzige Neidform. Neid kann auch *depressiv-lähmend* sein. Im Rahmen der Modellvorstellung gibt es zwei Konstellationen, die diese Neidform hervorrufen:

Zum einen tritt sie auf, wenn Ego den Mehr-Besitz von Alter zwar für illegitim erachtet, weil der keine guten Gründe dafür nennen kann, es ihm aber nicht gelingt, Alter zu einer Umverteilung zu bewegen, weil der sich im Bewusstsein überlegener Machtmittel keine Angst machen lässt. Depressiv-lähmend ist der Neid deshalb, weil Ego eine Benachteiligung hinnehmen muss, die er aber nicht hinnehmen will.

Zum anderen tritt depressiv-lähmender Neid dann auf, wenn Ego den Mehr-Besitz von Alter zwar für legitim hält, weil er die Gründe, die der ihm nennt, akzeptiert, aber keinen Weg kennt, wie er selbst seine Güterausstattung verbessern kann, obwohl er dazu fähig und bereit ist. Noch stärker wird seine Handlungshemmung, wenn er zwar den Weg kennt und bereit ist, ihn einzuschlagen, aber erkennen muss, dass ihm die erforderlichen Fähigkeiten fehlen, ihn erfolgreich zu gehen.

Ist Ego bereit, seine Kräfte zu investieren, um seine Güterausstattung im Vergleich mit Alter zu verbessern, so kann Alter für ihn zu einem mehr oder weniger bewunderten

Vorbild werden. Überwiegt die Bewunderung, gerät ein derart idealisiertes Vorbild leicht zu einem Idol, das entrückt bleibt, weil es keine realistischen Vorstellungen erlaubt, wie es gelingen kann, ihm nachzueifern. Nützlich ist ein – maßvoll bewundertes – Vorbild dann, wenn es *ehrgeizig-stimulierenden* Neid weckt, der Ego dazu motiviert, eigene Wege zu suchen, um die Güter zu erwerben, die Alter bereits besitzt.

Bleibt eine vierte Neidform: *empört-rechtender* Neid. Dieser Neid entsteht, wenn Ego davon überzeugt ist, dass Alter seinen Mehr-Besitz nicht unter Berufung auf eine akzeptable Gerechtigkeitsvorstellung legitimieren kann. Folglich besitzt Alter ungerechterweise mehr. Anders als feindselig-schädigender Neid, der Alter warnt oder bedroht, mithin Angst machen als Mittel der Umverteilung einsetzt, versucht empört-rechtender Neid einen Gerechtigkeitsdiskurs in Gang zu bringen, in dem argumentativ darüber gestritten wird, welche der möglichen Gerechtigkeitsvorstellungen auf die bestehende Ungleichverteilung angewendet werden soll oder ob eine unstrittige Gerechtigkeitsvorstellung richtig angewendet worden ist.

Die vier Neidformen bilden ein dynamisches Gefüge: So kann feindselig-schädigender Neid in einer Gruppe gemildert werden, wenn er sich in ehrgeizig-stimulierenden Neid transformieren lässt. Gleiches gilt für depressiv-lähmenden Neid, der andernfalls leicht in feindselig-schädigenden Neid umschlägt, um quälende Handlungshemmungen zu beseitigen. Und empört-rechtender Neid schlägt in feindselig-schädigenden Neid um, wenn sich besser gestellte Gruppenmitglieder dauerhaft einem Gerechtigkeitsdiskurs entziehen oder schlechter gestellte Gruppenmitglieder die Geduld verlieren, einen langwierigen Gerechtigkeitsdiskurs zu führen, und glauben, dass sie schneller Erfolg haben werden, wenn sie versuchen, den besser gestellten Gruppenmitgliedern Angst

zu machen. Gruppen tun demnach gut daran, Bedingungen herzustellen, in denen sich der Neid ihrer Mitglieder nicht als depressiv-lähmender oder feindselig-schädigender, sondern als ehrgeizig-stimulierender oder empört-rechtender Neid äußert.

Wenn Alter seinen Mehr-Besitz in einem Gerechtigkeitsdiskurs durch geltende Gerechtigkeitsvorstellungen legitimieren kann, dürfte Ego ihm diesen Besitz nicht länger neiden: und zwar weder empört-rechtend noch feindselig-schädigend. Neidet er sie ihm trotzdem, dann ohne guten Grund, mithin irrational. Nun lehrt die Erfahrung, dass sich die wenigsten Menschen rational verhalten. Sie neiden anderen deren Mehr-Besitz, ohne Rücksicht auf die Gründe für die bestehende Ungleichverteilung, diese Gründe mögen so gut sein wie nur irgend möglich.

Neidische Menschen sind jedoch nur bedingt für Argumente zugänglich. Denn Neid ist eine Emotion und als solche nur begrenzt rational kontrollierbar. Und so zeigt er sich gelegentlich mit einer affektiven Wucht, wie sie Friedrich Nietzsche ([1880] 1964, S. 218f.) in einem Aphorismus mit dem Titel "Der Weltvernichter" treffend zum Ausdruck bringt: "Diesem [dem neidischen Menschen] gelingt etwas [in den Besitz des begehrten Gutes zu gelangen] nicht; schließlich ruft er empört aus: 'So möge doch die ganze Welt zugrunde gehen!' Dieses abscheuliche Gefühl ist der Gipfel des Neides, welcher folgert: weil ich etwas nicht haben kann, soll alle Welt nichts haben! soll alle Welt nichts sein!" Wer derart wütet, pulverisiert jegliche Legitimation.

Da solche Ausbrüche aber tabuisiert sind, trifft man sie im sozialen Leben vergleichsweise selten an. Die Norm, anderen ihren Mehr-Besitz nicht zu neiden, wenn dieser Mehr-Besitz durch geltende Gerechtigkeitsvorstellungen legitimiert ist, nötigt dazu, Neid zu zivilisieren, was nicht selten heißt, ihn zu maskieren: So kann feindselig-

schädigender Neid als ehrgeizig-stimulierender Neid maskiert sein, was sich daran zeigt, dass Ego Alter derart unter Druck setzt, sich ihm gegenüber vorbildlich zu verhalten, indem er ihm den Weg zu einem vergleichbaren Mehr-Besitz an Gütern weist, dass Alter Ego letztlich enttäuschen muss.

Oder es sind Gerechtigkeitsvorstellungen, die lediglich der Maskerade dienen: Wird empört-rechtender Neid als feindselig-schädigend demaskiert, stellt sich heraus, dass Ego den geltenden Gerechtigkeitsvorstellungen vorderhand zwar zustimmt, aber nur solange, wie es ihn besser stellt. Würde er tatsächlich in einen Gerechtigkeitsdiskurs eintreten, müsste er seine Zustimmung auch dann aufrechterhalten, wenn Alter durch diese Verteilungsregel besser gestellt wird als er. Ist sein Neid tatsächlich feindselig-schädigend, zeigt sich das daran, dass Ego im Falle seiner Schlechterstellung die geltende Gerechtigkeitsvorstellung für ungerecht erklärt.

Neid, der trotz einer legitimierten ungleichen Güterverteilung aufkommt, als irrational zu bezeichnen, beklagt keinen Erklärungsnotstand, sondern verweist auf die Notwendigkeit, psychodynamische Motivationsquellen in die Analyse einzubeziehen. Denn Gesellschaftsmitglieder unterscheiden sich deutlich in ihrer Bereitschaft, unter sonst gleichen Bedingungen auf den Mehr-Besitz anderer mit (feindselig-schädigendem oder depressiv-lähmendem) Neid zu reagieren („dispositional envy“: Smith u. a. 1999). Wahrscheinlich korrespondiert diese Bereitschaft bestimmten lebensgeschichtlichen Erfahrungen im Bereich der Selbstwertregulation. So ist Neid, genau genommen: latenter Neid, ein zentrales Merkmal narzisstischer Persönlichkeitsstörungen (Habimana & Masse 2000), was freilich nicht heißt, er sei zwangsläufig ein psychopathologisches Phänomen. Auch unter „normalen“ Gesellschaftsmitgliedern gibt es welche, die sich ständig im Vergleich mit anderen ungerecht behandelt fühlen (Smith

1994). Es ist dieses Gefühl, das dazu führt, dass Ego Alter, den er beneidet, mit gutem Gewissen, also seinerseits ohne Unrechtsbewusstsein, angreift. Gefühle aber sind keine Argumente. Dies zeigt sich, wenn keinerlei Nachweis, dass Alter auf legitime Weise mehr besitzt, Ego davon abbringen kann, sich ungerecht behandelt zu fühlen. Im Gegenteil: Nicht selten stellen derart selbstgerechte neidische Menschen alle Legitimationsbemühungen von vorn herein unter den Generalverdacht, sie von ihren legitimen Ansprüchen abbringen zu wollen, was lediglich ihr Gefühl verstärkt, sie seien es, denen Unrecht geschieht.

Im Folgenden sollen drei Fallvignetten – eine aus dem psychodynamischen Coaching von Führungskräften, zwei aus der analytischen Gruppenpsychotherapie – illustrieren, wie sich Neidformen manifestieren können.

Neid und sozialer Aufstieg

Ein erfolgreicher Manager, Mitte vierzig, fragt bei mir Coaching nach, um die berufliche Umbruchsituation, in der er sich befindet, zu reflektieren: Soll er die neue Herausforderung annehmen und das damit verbundene Risiko wagen? Er ist sichtlich verunsichert und das nicht zuletzt deshalb, weil sich eine bestimmte Situation wiederholt: Zwar hat er ähnliche Umbrüche in seinem Berufsleben schon mehrfach erfolgreich gemeistert und infolgedessen Karriere gemacht. Obwohl ihn diese Erfahrung hätte lehren können, sich auf seine Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft zu verlassen, erlebt er aber bei jedem Schritt auf der Karriereleiter nach oben dieselbe Verstimmung. Genau genommen muss er von Mal zu Mal einen größeren inneren Widerstand überwinden. Als wir miteinander zu arbeiten beginnen, ist er kurz davor, das verlockende Angebot eines weiteren

beruflichen Aufstiegs abzulehnen, nur um sich von den quälenden Selbstzweifeln zu befreien, die sich in seinem Inneren ausbreiten.

Bei einer Rekonstruktion seiner Lebensgeschichte stoßen wir auf einen Neidkomplex. Er berichtet anhand verschiedener Beispiele von einem

„fast schon pathologischer Neid auf Leute, die kraft höherem Stand oder besserer Beziehungen es einfach leichter haben, ja? Also ein Neid, der der wirklich bis bis sich zur Raserei steigern kann, ja, also wenn offensichtlich weniger qualifizierte und offensichtlich weniger engagierte also äh äh Leute ph- das so mit links wegmachen, wof- wo- wo- wofür ich persönlich richtig kämpfen und mich einsetzen muss, bis bis an den Rand der gesundheitlichen Beeinträchtigung sagen wir mal, ja.“

Versuchsweise setzen wir seine Einsicht auch in die Interpretation seiner aktuellen Situation ein. Dann ist zu vermuten, dass er sich angesichts der neuen Herausforderung vor- oder unbewusst mit realen oder imaginären Konkurrenten vergleicht, denen er zuschreibt, dass es für sie ein Leichtes sein werde, die Herausforderung erfolgreich zu bewältigen, während er seine Kräfte bis zur Erschöpfung verausgaben muss, um dasselbe zu erreichen.

Wenn mein Coachee unter sich ausbreitenden quälenden Selbstzweifeln leidet, dann ist wahrscheinlich von depressiv-lähmendem Neid auszugehen. Zwar spricht er davon, dass sich sein Neid auf diejenigen, die es seiner Wahrnehmung nach unverdientermaßen leichter hätten, zur Raserei steigern könne, ausgeprägt feindselig-schädigend erscheint sein Neid aber nicht, da er seine Wut letztlich gegen sich selbst wendet.

Gibt es dafür lebensgeschichtliche Wurzeln? Die gibt es, denn ihm fällt ein großes Ärgernis ein, das er zunächst

mit seiner Mutter verbindet: Er wächst in einer dörflichen Gemeinschaft auf, in der eine ganze Reihe besser gestellter Familien lebt. Zu diesen höheren Kreisen hat er keinen Zugang, obwohl er sich das sehnlich gewünscht haben mag:

„Ich höre den permanenten Spruch meiner Mutter, ‚das steht uns net zu, das ist für andere Leute, aber nicht für uns‘, al- di- diesen Satz, der treibt mich noch heute zur Raserei, ohne dass ich den äh bewusst ernst nehme, weil ich denke, das ist eh vorbei, aber das hat mich früher sehr gekränkt“

Vermutlich hat er sich den Zugang zu diesen höheren Kreisen nicht nur gewünscht, sondern sich und seine besseren schulischen Leistungen immer wieder mit deren Söhnen und ihren schlechteren schulischen Leistungen verglichen, sich als überlegen erlebt und daraus den Anspruch abgeleitet, es viel eher als diese verdient zu haben, dazuzugehören. Vor diesem Hintergrund betrachtet, versagt ihm seine Mutter eine Bekräftigung seiner Hoffnungen auf sozialen Aufstieg, mehr noch: sie vermittelt ihm das Gefühl, ein sozialer Aufstieg stünde ihm überhaupt nicht zu, gleich, was er leiste (vgl. auch Varga 1988).

Faktisch hat mein Coachee den sozialen Aufstieg geschafft. Die „würgende Angst“, die seinen Lebensweg begleitet, rührt daher, dass ihm dennoch die innere Gewissheit fehlt, dazu berechtigt gewesen zu sein. Und so wird er bei jedem weiteren Schritt auf der Karriereleiter nach oben nicht nur von depressiv-lähmendem Neid heimgesucht, sondern zugleich von der Angst, alle Sprossen, die er bislang erklommen hat, wieder hinabzustürzen, sollte er an diesem Schritt scheitern. Es ist eine Angst vor einem sozialen Abstieg, der seiner Mutter nachträglich Recht geben würde.

Als er diese Angst allmählich in Worte fasst, beginnen sich seine quälenden Selbstzweifel zu legen; sie weichen einer Wut auf seine Herkunft:

„Und dann zurückfallen in die, sagen wir mal dörflich einfältige, ich bin jetzt arrogant, ich weiß es, aber [sage es] ganz bewusst, bäuerliche Bevölkerung [...] mit ihrer gesamten Intoleranz und Doofheit [...] das [...] wäre mir unerträglich, dass ich jetzt also dann wie die [Dorfbewohner] auf der Strasse stehen und sich über den Schwulen [der im Dorf wohnt] äh echauffieren [...] also dass ich dann auf diese diese in diese Gesellschaft wieder zurückfalle [...] das, ja das ertrag ich nicht.“

Was mein Coachee massiv entwertet, sind nicht nur die Dorfbewohner als undifferenzierte Gemeinschaft. Bis heute hat er vor allem eine Person vor Augen, die dafür steht – seinen Vater, was er kaum zu sagen wagt. Sein Vater verkörpert für ihn alles, was er hinter sich lassen will. Zeitlebens schämt er sich für ihn; zeitlebens hat er deshalb Schuldgefühle (vgl. Berke 1987). Und wenn er sich an den kränkenden Spruch seiner Mutter erinnert, sich mit den höheren Kreisen zu vergleichen, stünde ihnen nicht zu, dann leuchtet ihm das sogar letztlich ein. Denn bei einem Vater, für den man sich schämen muss, ist es nicht verwunderlich, wenn man nicht dazugehört.

Statt den ehrgeizig-stimulierenden Neid ihres Sohnes mit ihrem Verhalten zu bremsen, hat seine Mutter ihn damit aber nur noch verstärkt. Und da ihr Sohn über eine entsprechende Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft verfügt, wird er erfolgreich. Sein ehrgeizig-stimulierender Neid bleibt aber depressiv-lähmend grundiert. Denn faktisch ist er zwar in die höheren Kreise aufgestiegen, aber er gehört nur äußerlich dazu. Innerlich fühlt er sich immer noch ausgeschlossen. Dass er dabei vermutlich mit seinem entwerteten Vater identifiziert ist, kommt ihm nicht zu

Bewusstsein. Bis heute nimmt er ihm übel, nicht so großartig gewesen zu sein, wie er es sich als Kind von ihm gewünscht hat, und dennoch verhält er sich ihm gegenüber unbewusst loyal. Wenn er vor jedem weiteren Karriereschritt emotional abstürzt, dann auch deshalb, weil ihn jeder dieser Schritte weiter von seinem Vater entfernt, an den er ambivalent gebunden ist.

Feindselig-schädigender Neid als Depressionsabwehr

In einer gruppenanalytischen Therapiegruppe sitzt Manfred, 23 Jahre, ein Patient vom Typus schüchterner Narzisst: ein junger Mann mit einer narzisstischen Persönlichkeitsstruktur, der eine starke Hemmung hat, sich darzustellen, weil er sich eine grandiose Selbstdarstellung wünscht, aber gleichzeitig unter einer starken sozialen Angst leidet, andere Menschen könnten ihn als „Prahlhans“ verkennen, wie er sich überhaupt oft verkannt fühlt.

Die Gruppe hat bereits sechs Sitzungen hinter sich, in denen Manfred noch kaum gesprochen hat, obwohl ihn Gruppenmitglieder und auch der Leiter mehrmals eingeladen haben, sich doch aktiver zu beteiligen. In der Supervision berichtet mir der Gruppenleiter, der Patient sei zwar sehr passiv, aber nie unbeteiligt. Anscheinend beobachtet Manfred die Gruppe mit größter Aufmerksamkeit, wenn auch, ohne viel zu sprechen. Ab der siebenten Sitzung fällt dem Leiter ein bestimmtes Interaktionsmuster auf. Mehrfach geschieht Ähnliches: Der Leiter oder auch ein Gruppenmitglied wendet sich einem anderen Gruppenmitglied zu, um ihm irgendetwas zu sagen. In dem Moment, in dem das angesprochene Gruppenmitglied zu sprechen beginnt, setzt auch Manfred mit leiserer Stimme ein, so dass es vorübergehend zu gleichzeitigem Reden kommt, wobei er sich aber stets als Erster wieder zurückzieht. Nachdem dem Leiter dieses Muster aufgefallen ist, versucht er, Manfred den Raum zu

bereiten: „Möchten Sie? Bitte ...!“ Aber Manfred verneint jedes Mal.

In der neunten Sitzung spricht die Gruppe – ausgehend von der Erzählung eines depressiven männlichen Gruppenmitglieds, dass es gerade einen großen beruflichen Erfolg erzielt habe, ohne sich aber darüber freuen oder sogar darauf stolz sein zu können – über die verschiedenen Weisen, wie die einzelnen Mitglieder ähnliche Situationen erleben. Manfred verfolgt diese angeregt geführte Diskussion mit zunehmender Unruhe. Er schweigt, aber laut: Das eine Mal bringt er während eines Sprecherwechsels seinen Stuhl so zum Quietschen, dass die anderen Gruppenmitglieder innehalten und ihn alle ansehen; das zweite Mal schnäuzt er sich während eines Sprecherwechsels so heftig, dass wieder alle innehalten; als er in einem dritten dieser Momente abrupt aufsteht, um sein Taschentuch in seiner Hosentasche zu vergraben, wendet sich der Leiter freundlich lachend direkt an ihn: er freue sich, dass Manfred auf sich aufmerksam machen wolle. Dieses Mal weist dieser das Beziehungsangebot nicht zurück, sondern schlägt die Augen nieder und berichtet, dass es ihm in den bisherigen Sitzungen kaum erträglich gewesen sei, wenn sich Gruppenmitglieder oder der Leiter irgendjemandem aus der Gruppe zugewendet hätten. Dann habe er sich immer schrecklich einsam gefühlt.

In einer späteren Sitzung – Manfred beteiligt sich inzwischen vermehrt am Gruppengespräch – berichtet er weiter: in den Situationen, in denen er sich so schrecklich einsam gefühlt habe, seien immer wieder Gewaltphantasien aufgetaucht. Einmal habe er sich vorgestellt, dem Gruppenmitglied, dem sich die anderen zuwenden, würden alle Haare ausfallen; ein anderes Mal habe er den starken Impuls gespürt, es zu würgen. Er schäme sich jetzt dafür, sei aber noch immer nicht fähig, solche Vorstellungen wirksam zu kontrollieren.

Die Vignette ermöglicht es, auf den Unterschied von Neid und Eifersucht einzugehen (vgl. auch Smith et al. 1988; Parrot & Smith 1993). Eifersucht setzt ein Erleben voraus, dass man ein bestimmtes begehrtes Gut besitzt, das einem jemand anderes streitig macht. Mithin sind es Verlustängste, die Eifersucht mobilisieren. Dagegen setzt Neid das Erleben voraus, dass es einem an einem bestimmten begehrten Gut mangelt, das ein anderer besitzt. In beiden Fällen kann auf das Gut nicht verzichtet werden, weil es eine herausragende Bedeutung für die Selbstwertregulation hat. Beide Konstellationen nähern sich an, wenn man das Gut, das einem streitig gemacht wird, nicht wirklich besitzt, sondern man sich lediglich einbildet, dass dies so sei, zum Beispiel, weil man glaubt, es stehe einem selbst und keinem anderen zu. Folglich ist es nicht immer ganz einfach zu unterscheiden, welches von beiden Gefühlen vorliegt bzw. welches von beiden stärker ist, da sie als emotionale Gemengelage vorkommen. Manfred spricht weder von Eifersucht noch von Neid. Da aber der Mangel stärker spürbar ist als die Verlustangst, liegt es näher, Neid zu unterstellen, bei dem das schmerzliche Erleben eines Mangels an begehrter sozialer Resonanz durch feindselig-schädigende Fantasien abgewehrt wird.

Progression durch ehrgeizig-stimulierenden Neid

In einer von mir geleiteten Therapiegruppe habe ich Robert, 21 Jahre, kennen gelernt. Er ist Vorarbeiter in einem Warenlager und hat eine Entgiftung wegen Medikamentenmissbrauch hinter sich. Anfangs begegnet er mir äußerst misstrauisch und aggressiv. Was er mir und den anderen Gruppenmitgliedern zunächst verheimlicht: Er hat die Schule abgebrochen und gilt seither als funktionaler Analphabet.

Es dauert etliche Sitzungen, dann mischt er sich in die Gruppengespräche ein, wobei er nach und nach immer

mehr Raum für sich beansprucht. Wiederholt erklärt er mir und der Gruppe, er wolle Psychologe werden und zu diesem Zweck eine Heilpraktikerausbildung machen. Die Gruppe nimmt seinen Wunsch wohlwollend auf, wird aber mit der Zeit zunehmend ärgerlicher, weil Robert offensichtlich keinerlei Informationen einholt, ob und wie er ihn verwirklichen kann. Als ich ihn daraufhin anspreche, meint er, ich solle mir keine Sorgen machen, er wisse schon was er tue.

In die darauf folgende Sitzung bringt er einen Zeitungsartikel mit, der den Handel mit akademischen Titeln zum Thema hat. Was die Gruppe und ich davon halten würden? Spontan möchte ich ihm sagen, dass meine Titel nicht gekauft sind, sage aber stattdessen, ja, es gäbe solche Fälle, meiner Überzeugung nach täten sich diese Hochstapler aber keinen Gefallen damit, weil sie nie erführen, was sie wirklich zu leisten im Stande seien. Diese Intervention bleibt ohne erkennbare Wirkung; die Gruppe wählte ein anderes Thema.

Acht Tage später eröffnet Robert die Sitzung mit einer ausführlichen Erzählung seiner Lebensgeschichte, in deren Fokus seine Karriere als Schulabbrecher steht. Er fühle sich stigmatisiert, auch wenn er sich inzwischen selbst das Lesen soweit beigebracht habe, dass er damit auskomme. Er beneide alle, die etwas gelernt hätten. Für ihn sei es zu spät. Dem widersprechen die anderen Gruppenmitglieder. Dafür sei es nie zu spät. Immerhin hätte er ja auch noch Lesen gelernt. Da ich den Eindruck gewinne, er erwarte auch von mir eine Stellungnahme, sage ich: Auch ich fände es für ihn nicht zu spät, aber nur, wenn er einen Schritt nach dem anderen mache und nicht gleich beim Professor anfangen.

Robert hat inzwischen einen Weg gefunden, schulische Abschlüsse nachzuholen. Indem die Gruppe unbeirrt an ihn glaubt, kann sie ihm über etliche Durststrecken hinweghelfen. Als Robert sein erster

Abschluss gelingt, feiert die Gruppe seinen Erfolg. Dabei eröffnet er mir gut gelaunt, dass er eine Visitenkarte von mir im Portemonnaie habe, „mit allen Titeln“.

Die Vignette illustriert den Umschlag von feindselig-schädigendem Neid in ehrgeizig-stimulierenden Neid. Zunächst versucht Robert, mich mit dem Zeitungsartikel über die gekauften akademischen Titel zu entwerten, um dadurch sein schmerzliches Erleben eines Mangels an gesellschaftlich anerkannten Lernerfolgen zu entschärfen. Dabei verdächtigt er mich der Hochstapelei, die er selbst begeht, wenn er sich schon als Psychologe sieht, ohne sich darum zu kümmern, ob er überhaupt die Voraussetzungen erfüllt, Heilpraktiker zu werden. Durch das nachhaltige Zutrauen, das die Gruppe und ich in seine Lernfähigkeit bekunden, gelingt es ihm, seine Wut in die Bereitschaft umzusetzen, sich für die Erreichung realistischer Ziele anzustrengen. Nimmt er mich anfangs als einen Aggressor wahr, von dem er eine Entwertung erwartet, der er seinerseits durch Entwertung zuvorkommen muss, baut er mich allmählich in ein unterstützendes Ich-Ideal ein, in dem sich die gleichermaßen bewunderte wie gefürchtete Kälte eines unerreichbaren Idols verliert.

Neid und Selbsterkenntnis

Ich-Stärke schließt die Fähigkeit ein, die eigenen Emotionen realitätstauglich zu regulieren. Emotionen sind nicht irrational, wie es der Rationalismus behauptet, der Emotionalität als Störung klaren Denkens zu diskreditieren versucht. Die genaue Selbstwahrnehmung verschiedener Emotionen ist unverzichtbar, um angemessene Einsichten in die eigenen aktuellen oder habituellen Selbst-Objekt-Beziehungen zu gewinnen. Psychoanalytische Verfahren, ob wie in den Fallvignetten als Leitungsscoaching oder als analytische Gruppentherapie, dienen in dieser Hinsicht einer notwendigen emotionalen Sensibilisierung. Gerade

auch negative und verpönte Emotionen gilt es soweit zuzulassen, dass sie erkenntnisproduktiv werden können. Neid gehört zu diesen Emotionen. Ihn zu spüren und zur Sprache zu bringen, eröffnet die Möglichkeit, das eigene Begehren im Rahmen bestehender und letztlich unaufhebbarer sozialer Ungleichheit zu reflektieren. Was ist von den Gütern, die ich unbedingt begehre, wirklich gut? Und wie lebe ich damit, dass es immer jemanden geben wird, der auch von den wirklich guten Gütern mehr und sogar sehr viel mehr besitzt als ich?

Literatur

Berke, J. H. (1987): Shame and Envy. In: Nathanson, D. L. (Hg.): The many faces of shame. New York (Guilford), S. 318-334.

Duffy, M. K. & Shaw, J. D. (2000): The Salieri syndrome: Consequences of envy in groups. Small Group Research 31 (1), S. 3-23.

Habimana, E. & Masse, L. (2000): Envy manifestations and personality disorders. European Psychiatry 15 (Supplement 1), S. 15-21.

Haidt, J. (2001): The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgement. Psychological Review 108, S. 814-834.

Haidt, J. (2003): The moral emotions. In: Davidson, R. J., Scherer, K. R. & Goldsmith, H. H. (Hg.): Handbook of Affective Sciences. Oxford, UK (Oxford University Press), S. 852-870.

Haubl, R. (2001): Neidisch sind immer nur die anderen. Über die Unfähigkeit zufrieden zu sein. München (Beck).

Nietzsche, F. ([1880] 1964): Morgenröte. Gedanken über moralische Vorurteile. Stuttgart (Kröner), S. 218 f. (Aph. 304).

Parrot, W. G. & Smith, R. H. (1993): Distinguishing the experiences of envy and jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology* 64, S. 906-920.

Smith, R. H. (1994): Subjective injustice and inferiority as predictors of hostile and depressive feelings in envy. *Personality and Social Psychology Bulletin* 20 (6), S. 705-711.

Smith, R. H., Kim, S. H. & Parrott, W. G. (1988): Envy and jealousy: semantic problems and experimental distinctions. *Personality and Social Psychology Bulletin* 14, S. 401-409.

Smith, R. H. Parrot, W. G., Diener, E. F., Hoyle, R. H. & Hee Kim, S. (1999): Dispositional envy. *Personality and Social Psychology Bulletin* 25 (8), S. 1007-1020.

Varga, E. (1988): Scham und Autoritätsgläubigkeit. Die Überlastung des Ichs beim sozialen Aufstieg. *Zeitschrift für psychoanalytische Theorie und Praxis* 3 (1), S. 123-132.