

Die formale Beschreibung der wohlstandsrelevanten zwischenmenschlichen Gefühle

Von Karl Georg Zinn, Mainz

Die folgenden Ausführungen gelten einer speziellen Frage der Wohlstandstheorie. Es wird versucht, die auf Alexius Meinong¹ zurückgehende Methode der Darstellung von intersubjektiven Wertbeziehungen mittels symbolischer Ausdrücke (Formeln) auf ihre Relevanz für das wohlstandstheoretische Instrumentarium hin zu beleuchten.

In jüngster Zeit wurde von Müller-Groeling² ein Schema skizziert, in dem die soziale Interdependenz von „Nutzen“ wiedergegeben wird. Im wesentlichen geht es um die Tatsache, daß der soziale Abstand zwischen Konsumenten (gemessen in Einkommen oder Konsumstandard) für die Wohlstandssituation der einzelnen bedeutungsvoll ist. Die möglichen Interdependenzen zwischen der Einkommensentwicklung einer Ober-(Unter-)schicht und der Nutzenentwicklung der Unter-(Ober-)schicht werden in asymmetrische und symmetrische klassifiziert. Asymmetrische Beziehungen liegen vor, wenn zwar die Besserstellung der Oberschicht *ceteris paribus* zu einer Nutzenminderung bei der Unterschicht führt, aber eine Besserstellung der Unterschicht bei unveränderter (absoluter) Lage der Oberschicht keine Nutzeneinbuße für die Oberschicht bedeutet. Symmetrische Beziehungen, die u. E. häufiger vorliegen, zeigen sich, wenn sowohl die Oberschicht als auch die Unterschicht durch Variation der Einkommen jeweils in der anderen Schicht in ihrem Wohlstand berührt werden. Müller-Groeling untergliedert noch in positive und negative Reaktionen. Positiv heißt, daß die Einkommensänderung der einen Schicht und die dadurch induzierte Nutzenänderung der anderen Schicht gleiche Vorzeichen haben; negativ, daß die Vorzeichen entgegengesetzt sind.

¹ Vgl. Alexius Meinong (Ritter von Handschuchsheim): Psychologisch-ethische Untersuchungen zur Werth-Theorie. Festschrift der K. K. Karls-Franzens-Universität zur Jahresfeier am 15. November 1894. Graz 1894.

² Hubertus Müller-Groeling: Maximierung des sozialen Gesamtnutzens und Einkommensgleichheit. Köln-Berlin-Bonn-München 1965. S. 107.

Die Freude eines Vorgesetzten über die Beförderung eines Untergebenen wäre somit als symmetrische, positive Interdependenz zu bezeichnen. Der Ärger des Angestellten über die mit der letzten Lohnerhöhung erreichte Einkommensgleichheit des Arbeiters zu ihm stellt eine asymmetrische, negative Interdependenz dar, sofern der Arbeiter von Einkommenssteigerungen jenes Angestellten keine Notiz nimmt; würde er sie hingegen als für seine Wohlfahrt relevant ansehen, läge eine symmetrische Beziehung vor. Das Schema *Müller-Groelings* sieht nicht vor, daß zwar die Unterschicht (Oberschicht) eine Einkommenszunahme bei der anderen Schicht begrüßt (positive Beziehung in einer Richtung), aber gleichzeitig die andere Schicht auf Einkommenswachstum bei den anderen eifersüchtig reagiert (negative Beziehung in entgegengesetzter Richtung).

Mit Rückgriff auf eine bereits 1902³ erschienene Arbeit wird hier eine andere Fassung der sozialen Einkommen-Nutzen-Interdependenz vorgeschlagen. Im Anschluß an die auf Alexius *Meinongs* Wertlehre aufbauende Werttheorie *Kreibigs*⁴ lassen sich die auf Gefühlen beruhenden Wertungen in zwei Gruppen teilen:

1. Autopathische Wertungen, die von einem Subjekt aufgrund lust- oder unlustauslösender Reize (z. B. Einkommenserhöhung oder Einkommensminderung) getroffen werden⁵ und auf dieses Subjekt bezogen sind.

2. Heteropathische Wertungen, die als gefühlsmäßige Reaktionen eines Subjektes auf den Lust- oder Unlustzuwachs bei einem anderen Subjekt eintreten. Mitleid, Mitfreude, Schadenfreude und Neid sind Ausdruck solcher heteropathischer Wertungen⁶.

Kreibig entwickelt eine Reihe von Wertformeln⁷, mit deren Hilfe er die Zusammenhänge zwischen (positivem) Wert bzw. (negativem) Unwert und den Lust- bzw. Unlustgefühlen der Menschen klarlegt. Dabei wird eine normative Entscheidung darüber, was „gut“ und was „schlecht“ ist, zugrunde gelegt: z. B. ist Neid oder Schadenfreude immer schlecht. Damit ist die durch Neid erlebte Unlust bzw. die durch Schadenfreude erlebte Lust gleichermaßen schlecht. Es handelt sich somit um einen Gegensatz zur utilitaristischen Auffassung, daß Lust immer „gut“ ist — gleichgültig, welchem Reiz man sie verdankt, und daß es nur auf einen positiven Saldo ankomme, wenn durch ein

³ Josef Clemens *Kreibig*: Psychologische Grundlegung eines Systems der Werttheorie. Wien 1902.

⁴ *Kreibig*: a.a.O. S. IV, 189 passim.

⁵ *Kreibig*: a.a.O. S. 88 ff.

⁶ *Kreibig*: a.a.O. S. 106 ff. — Ein drittes Gebiet, die ergopathischen Wertungen (S. 155 ff.), bleiben hier unberücksichtigt. Es handelt sich um die ästhetische Wertung, bei der der Lustgewinn bzw. die Unlustvermehrung für die Gegenüberstellung von „schön“ und „häßlich“ benutzt werden.

⁷ Vgl. *Kreibig*: a.a.O. S. 180 ff. — *Meinong*: a.a.O. S. 46 ff.

Ereignis sowohl Lust als auch Unlust hervorgerufen wird (Beispiel: Einkommensumverteilung).

Die Trennung in autopathische und heteropathische Wertungen erlaubt, zwischen dem autopathischen Wert und dem heteropathischen Wert einer Einkommensänderung zu unterscheiden. Der autopathische Wert ist die infolge ΔE eintretende Lust- und Unlustvermehrung bei dem unmittelbar betroffenen Individuum. Der heteropathische Wert ist die gefühlsmäßige Reaktion — ausgedrückt in Lust bzw. Unlust — eines anderen Individuums auf Freude oder Leid des ersten Individuums.

Darüber hinaus sprechen wir vom „heteropathischen Gesamtwert“ einer Einkommensänderung, wenn die heteropathischen Werte (also die der einzelnen Individuen) summiert werden. Im unrealistischen Extremfall haben alle Personen einer Volkswirtschaft oder gar einer Wirtschaftsunion gefühlsmäßigen Anteil am Besser- oder Schlechtergehen eines Mitgliedes dieser Gesellschaft. Tatsächlich dürfte sich der Kreis der heteropathisch Wertenden nach der Aufmerksamkeit richten, die dem Individuum, dessen Einkommen geändert wurde, gezollt wird. Diese Aufmerksamkeit ist nicht nur von der bloßen Information über die Einkommensänderung abhängig, sondern von der „Informationsnähe“. Gemeint ist folgendes: Analog der mit räumlicher und zeitlicher Entfernung zwischen Subjekt und Objekt sinkenden Gefühlsintensität — erinnert sei nur an die Minderschätzung künftiger Bedürfnisse — des Subjekts⁸, läßt sich auch eine Beziehung zwischen der Informationsnähe und der Gefühlsintensität konstatieren. Die Informationsnähe ist um so größer, je mehr Informationen ein Subjekt über ein Objekt aufnimmt. Die so definierte Informationsnähe ist von drei Faktoren abhängig: 1. der absoluten Informationsmenge, die dem Subjekt geboten wird, 2. der Bereitschaft und Fähigkeit des Subjektes, die Informationen aufzunehmen, und 3. der in Gefühlen sich niederschlagenden psychischen Verarbeitung der Information.

Z. B. wird nur dann Neid erregt, wenn man vom Lottogewinn einer bestimmten Person erfahren kann und sich um dieses Wissen neugierig bemüht; weshalb es der allgemeinen Wohlfahrt förderlicher erscheint, solche Gewinne geheimzuhalten — jedenfalls solange der Neid zu den allgemeinen menschlichen Eigenschaften zählt. Die Geheimnistuerei um die Einkommen verschiedener Angestellter derselben Firma wird ja ebenfalls, ob zu Recht oder Unrecht mag dahingestellt bleiben, mit dem möglichen Sozialneid begründet, den das Wissen um Einkommensunterschiede heraufbeschwören könnte — vor

⁸ Vgl. *Meinong*: a.a.O. S. 52.

allem, wenn keine von der Belegschaft akzeptierte normative Skala über die als „gerecht“⁹ anzusehenden Lohn- bzw. Einkommensunterschiede besteht.

Berücksichtigt man, daß Neid, Mißgunst usw. Unlustgefühle mit sich bringen, läßt sich die These *Pigous* nicht mehr halten, daß eine Wohlfahrtsvermehrung, d. h. eine Vermehrung des Glücks oder des gesamten Wohlbefindens einer Gesellschaft *immer* eintritt, wenn wenigstens eine Person besser gestellt wird, ohne daß es anderen materiell schlechter geht. Vielmehr setzt die *Pigousche* These voraus, daß der negative Effekt des Neides ausbleibt oder durch die Wohlfahrtszunahme überkompensiert wird.

Als Erfahrungstatsache darf gelten, daß die Intensität der durch Neid u. ä. hervorgerufenen Unlust mit der Größe des den Neid hervorruhenden Reizes wächst — und zwar in zweierlei Hinsicht: 1. Ein absolut größerer Reiz führt auch zu einer absolut größeren heteropathischen Wertung (hier: stärkerem Neid). 2. Je größer der Reiz, um so größer wird auch der Kreis sein, der durch diesen Reiz angestoßen wird¹⁰. Je größer z. B. die Einkommenszunahme eines Individuums ist, desto eher wird potentieller Neid zu aktuellem.

Es ergibt sich die mit der *Pigouschen* Auffassung nicht vereinbare Feststellung, daß die Einkommenserhöhung eines Individuums bei gleichbleibendem Einkommen aller übrigen den Gesamtwohlstand um so stärker negativ beeinträchtigen kann, je größer sie ist.

Dieses Ergebnis wird verständlicher, wenn man berücksichtigt, daß der „soziale Abstand“, der u. a. auch durch Einkommensunterschiede geschaffen wird, selbst als Gut gilt, d. h. erstrebenswertes Ziel ist. Dieses Gut hat aber die besondere Eigenschaft, daß es nicht nur seinen Besitzer „reicher“ macht, sondern zugleich alle anderen „ärmer“. Denn wo sozialer Abstand geschaffen wird, gibt es stets Gewinner und Verlierer.

Wenn hier von Neid, Mißgunst usw. gesprochen wird, so sind diese Vokabeln zwar vom Gebrauch in der Umgangssprache und den dort zum Vorschein kommenden gesellschaftlichen Normen affektbesetzt im Sinne von „schlecht“, aber Neid, Mißgunst, Schadenfreude lassen sich auch als neutrale Termini verstehen: Es handelt sich jeweils

⁹ Vgl. zu den sozialpsychologischen Einflüssen auf die subjektive Lohngerechtigkeit u. a. Wolfram *Mieth*: Ein Beitrag zur Theorie der Lohnstruktur. Göttingen 1967. S. 130 ff. passim. — Wilhelm *Baldamus*: Der gerechte Lohn: Eine industriesoziologische Analyse. Berlin 1960. S. 20 ff. — Friedrich *Fürstenberg*: Probleme der Lohnstruktur. Die wirtschaftliche und soziale Bedeutung der Lohnunterschiede. Tübingen 1958. S. 99 ff. passim.

¹⁰ Es liegt nahe, auf dem Wege empirischer Sozialforschung festzustellen, a) ob es bestimmte, allgemeingültige Reizschwellen für die Auslösung mitmenschlichen Neides gibt, und b) welche gruppendynamischen Beziehungen Aufschluß über den Kreis potentieller Neider geben.

darum, auszudrücken, daß zwischen Individuen Gegengefühle bestehen, d. h. Lust des einen bringt Unlust des anderen und vice versa.

Unter Benutzung der Wertformeln *Kreibigs*¹¹ wird im folgenden der dargestellte Zusammenhang zwischen Lust, Unlust und Reiz (Einkommensänderung) arithmetisch ausgedrückt. Wir verwenden anstelle der von *Kreibig* vorgeschlagenen Begriffe Wert und Unwert die Ausdrücke Nutzen (Utility) und Leid (Disutility).

1. Der Nutzen (Leid), der der Lust (Unlust) eines Individuums (k) entspricht (autopathische Wertung), beträgt¹²

$$U_k^a = \frac{\Lambda}{t+1} + \frac{\lambda}{t'+1} - \frac{\nu}{t''+1}$$

$$D_k^a = \frac{\gamma}{t+1} - \frac{\lambda}{t'+1} + \frac{\nu}{t''+1}$$

Der Nutzen (U_k) eines Individuums steigt mit der unmittelbaren Lust (Λ) und der später eintretenden Lust (λ). Die Unlustfolgen (ν) vermindern den Gesamtnutzen. Die drei Größen der Formel sind Ergebnisse desselben Reizes (z. B. Einkommensmehrung, wobei die später entstehende Unlust durch die Vermögensteuer bewirkt sein könnte). Die Höherbewertung der zeitlich näher liegenden Lust wird durch die im Nenner der Brüche stehenden Zeiten berücksichtigt. *Kreibig* gibt der unmittelbaren Lust (Λ) die Potenz 2, um auszudrücken, daß es sich um eine sehr viel stärkere Höherbewertung gegenüber späteren Folgen handelt¹³.

Wir übernehmen diese Potenz nicht, da durch die Zeiten in den Nennern der Brüche diese time-lags ausreichend berücksichtigt erscheinen.

2. Betrachten wir nun die Wirkung einer Nutzen- bzw. Leidzunahme bei einem Individuum auf Dritte. Die Außenstehenden kön-

¹¹ *Kreibig*: a.a.O. S. 180 ff.

¹² Die Symbole haben folgende Bedeutungen:

U_k^a = Nutzen von k D_k^a = Leid von k
 Λ = Lust (aus der Einkommenserhöhung);
 λ = Lust aus den Folgen des Vorgangs, der zu dem ersten Lusteintritt führte;
 ν = Leid aus den Folgen des Vorgangs, der zu dem ersten Lusteintritt führte;
 t = Eintrittszeitpunkt der ersten Lust; + 1 im Nenner verhindert, daß der Bruch ∞ wird, wenn $t = 0$;
 t' = Eintrittszeit für die Folge-Lust;
 t'' = Eintrittszeit für die Folge-Unlust;
 γ = Unlust (aus Einkommensminderung).

¹³ *Kreibig*: a.a.O. S. 181. Es handelt sich hier um eine willkürliche Quantifizierung, die jedoch prinzipiell mit der erwähnten Abnahme der Gefühlsintensität bei steigender Entfernung zwischen Subjekt und Objekt übereinstimmt.

nen entweder gleichgerichtet empfinden (Mitleid und Mitfreude) oder entgegengerichtet (Schadenfreude und Neid). Mit anderen Worten, die heteropathische Wertung eines Individuums i führt bei diesem zu einer Nutzenzunahme (U_{ik}) infolge von Mitfreude oder Schadenfreude. Entsprechend resultiert aus Mitleid und Neid eine Leidvermehrung (D_{ik}) bei dem Individuum i .

Die Indices bedeuten:

h = es handelt sich um Nutzen (U) bzw. Leid (D) aufgrund heteropathischer Wertung;

i = heteropathisch wertendes Individuum;

k = auf Individuum k ist die heteropathische Wertung bezogen.

Es bestehen zwischen dem heteropathisch bedingten Nutzen (Leid) bei i und dem autopathisch bedingten bei k folgende funktionale Zusammenhänge. Die Faktoren a_1, a_2, b_1, b_2 werden Null, wenn es sich um Menschen handelt, die keine Mitfreude (a_1) und kein Mitleid (a_2) bzw. keine Schadenfreude (b_1) und keinen Neid (b_2) fühlen.

$$U_{ik} = f_1(a_1 \cdot U_k^a; b_1 \cdot D_k^a)$$

$$D_{ik} = f_2(a_2 \cdot D_k^a; b_2 \cdot U_k^a)$$

Es sei noch einmal betont, daß es hier lediglich um funktionale Zusammenhänge zwischen Nutzen (Leid) des einen Individuums mit dem Nutzen (Leid) anderer Individuen geht. Daß zur anschaulicheren Beschreibung Begriffe wie Mitleid, Neid usw. benutzt werden, ist völlig unabhängig davon, ob man jene Phänomene von einem metaphysischen Standpunkt aus in die Kategorien gut und böse einordnet¹⁴.

Während nun ein Reiz (z. B. Einkommenserhöhung des Individuums k) nur eine autopathische Wertung hervorruft, gibt es n -Individuen, welche mittelbar auf denselben Reiz reagieren. Der diesem Reiz zuordenbare Gesamtnutzen bzw. das zuordenbare Gesamtleid ergibt sich wie folgt:

$$\text{Gesamtnutzen}^{15} \quad U_k^a + \sum_1^n U_{ik}$$

$$\text{Gesamtleid}^{15} \quad D_k^a + \sum_1^n D_{ik}$$

¹⁴ Allerdings bedarf es bei ungleicher Einkommens- und Vermögensverteilung heute eher einer ethischen Begründung für diese Ungleichheit als einer Rechtfertigung für das Verdammungsurteil, dem der Neid im allgemeinen ausgesetzt ist. Die christlichen Kirchen scheinen jedenfalls immer weniger bereit, solche Ungleichheiten weltanschaulich zu rechtfertigen — vor allem, wenn sie Ausmaße annehmen, wie sie zwischen Industrienationen und Entwicklungsländern bestehen.

¹⁵ Für die einzelnen Glieder könnten auch die längeren Formeln (s. o. S. 147/148) eingesetzt werden.

In der Regel wird entweder U_k^a oder D_k^a (als Folge eines Reizes) von Null verschieden sein. Jedoch sind „Danaergeschenke“ denkbar, die gleichzeitig Nutzen und Leid beim Individuum k erzeugen.

Nehmen wir an, Gesamtnutzen und Gesamtleid nach den obenstehenden Formeln ließen sich einfach subtrahieren, um einen positiven oder negativen Saldo zu erhalten, so impliziert das *Pigousche* Wohlfahrtskriterium, daß stets gilt:

$$U_k^a + \sum_1^n U_{hik} \rangle \sum_1^n D_{hik}$$

Das heteropathische Nutzen- bzw. Leidphänomen kann analog zu den „Externen Effekten“ gedeutet werden. In beiden Fällen wird der Wohlstand Dritter durch „Zustandsänderung“ eines Subjektes (einzeln Mensch bzw. Gruppe oder Firma) beeinflusst. Wie weit sich solche Effekte auf Dritte quantifizieren lassen, ist nicht ausschlaggebend für die ökonomische Relevanz des Phänomens¹⁶. Bestimmte Erscheinungen zu leugnen oder zu vernachlässigen, nur weil sie sich noch nicht quantifizieren lassen und deshalb mit anderen — quantifizierbaren — Größen nicht *exakt* verglichen werden können, darf wohl kaum als langfristig befriedigendes Verfahren angesehen werden.

Abschließend sei wegen seiner sozialen Bedeutung auf das Neidphänomen als speziellen Fall heteropathischer Empfindung eingegangen. Eine normative Beurteilung von Neid und Mißgunst, d. h. heteropathischen Wertungen, die den autopathischen entgegenlaufen, läßt sich nicht ohne metaphysische Bezugspunkte vornehmen. Allerdings sei der Hinweis erlaubt, daß eine Beseitigung der ökonomischen Anlässe (u. a. Einkommensunterschiede) des Entstehens von Neidgefühlen mit Rücksicht auf das Gleichheitsdenken, welches die Dimension einer historischen Tendenz erlangt hat, legitimer erscheint¹⁷ als die moralische Verurteilung jeglichen Neides oder dessen, was man als Neid bezeichnet.

Die ideologische Bedeutung einer Moral, die den Neid als schlechthin negativ ablehnt, dürfte in dem Antinivellierungseffekt zu sehen sein, d. h. sie stützt die ökonomische Schichtung als besonderer Ausdruck gesellschaftlicher Hierarchien.

¹⁶ Vgl. Wolfgang Michalski: Grundlegung eines operationalen Konzepts der Social Costs (Veröffentlichungen der Akademie für Wirtschaft und Politik und des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs). Tübingen 1965. S. 95 f. Michalski schließt seinem operationalen Konzept zuliebe „psychologisch bedingte Auswirkungen der externen Effekte“ (S. 95) von der Betrachtung aus, gesteht aber damit ihre tatsächliche Bedeutung zu.

¹⁷ Die empirische Sozialforschung könnte helfen, diese Frage zu beantworten.

Neid und Mißgunst erscheinen in der vorgestellten Entwicklung nicht mehr als schlechthin moralisch verwerfliche Eigenschaften des Menschen¹⁸, sondern eher als natürliche Reaktionen auf unerwünschte (ökonomische) Unterschiede. Mit der moralischen Abwertung solcher Unterschiede ist eine moralische Aufwertung von Neid und Mißgunst verbunden. Diese dienen quasi als Motivationen zum tendenziellen Ausgleich ökonomischer Unterschiede zwischen Individuen und Gesellschaften.

Schoeck untersuchte ausführlich den Neid als menschliche Eigenschaft im Hinblick der von ihr ausgehenden Impulse für Bildung und Entwicklung bestimmter Gesellschaftsstrukturen. Mit dem Zugeständnis, daß Neidgefühle zugleich Leidgefühle sind, wird das Anliegen der Wohlstandsökonomie auf den Leitsatz „geringster Neid der größtmöglichen Zahl“¹⁹ reduziert.

Ein „Angriff“ auf die Wohlstandsökonomie kann in dieser Interpretation dann gesehen werden, wenn man Neid als moralisch verwerflich deklariert. Der Neid ist ein Faktum. Eben solches Faktum ist aber auch, daß Neid als unangenehm empfunden wird und die Menschen sich daher bemüht haben, durch entsprechende Gestaltung ihres Zusammenlebens diese unangenehmen Empfindungen möglichst klein

¹⁸ Von einer fiktiven gleichen Einkommens- und Vermögensverteilung ausgehend, in der wenigstens keine ökonomischen Unterschiede mehr Anlaß zu Neid geben, müßten Differenzierungen der interindividuellen Einkommens- und Vermögensverteilung rational, d. h. für alle einsichtig, begründet werden. Ein Grund wäre z. B. die durch ökonomische Ungleichheit stimulierbare Arbeitsleistung: Ungleichheit als Stimulus für eine größere Produktion. Es bleibt jedoch noch exakt zu ermitteln, ob die allgemeine Hoffnung auf einen steigenden Lebensstandard nicht ausreicht, um zu Mehrarbeit oder größerer Arbeitsqualität anzureizen. Dabei ist auch zu beachten, daß jene Mehrarbeit zu einer Abnahme der Wohlfahrt führen kann: Wenn das Grenzleid größer wird als der Grenznutzen der Arbeit. Beispielsweise ist es denkbar, daß infolge schleichender Geldentwertung Reue über die geleistete Mehrarbeit bzw. die verkürzte Freizeit empfunden wird. Zudem gelingt die wohlstandsoptimale Arbeitszeitbemessung (Grenznutzen der Arbeit absolut gleich mit dem Grenzleid der Arbeit) nur unter der Bedingung, daß jeder die Freiheit hat, die Arbeitszeit nach seiner individuellen Nutzeinschätzung festzulegen und nicht einer kollektiv fixierten Arbeitszeitregelung unterliegt. Vgl. zum Problem der wohlstandsoptimalen Arbeitszeitbemessung auch Floor Hartog: Wirtschaftliche Probleme der Arbeitszeitverkürzung. In: Z. f. d. gesamte Staatswissenschaft. Bd. 112. (1956) S. 680 f. passim. — Weiterhin darf nicht übersehen werden, daß die Lohndifferenzierung als materieller Ansporn nur eine ganz spezielle unter vielen Anreizmöglichkeiten bietet. Mit steigendem Lebensstandard und ökonomischer Nivellierung dürfte sich die Bedeutung von Anreizlöhnen noch verringern, da andere sozialpsychologische Leistungsstimulanzen überwiegen werden. Vgl. Friedrich Fürstenberg: Die soziale Funktion der Leistungsanreize (Incentives) im Industriebetrieb. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Bd. 7. (1955) S. 564 passim.

¹⁹ Siehe Helmut Schoeck: Der Neid. Eine Theorie der Gesellschaft. Freiburg-München 1966. S. 333 f. — Zur Kritik an der Charakterisierung der Wohlstandsökonomie durch Schoeck vgl. u. a. die Rezension von Alfred Kruse (Schmollers Jahrbuch. 87. Jg. (1967) S. 221.

zu halten. Schoeck gibt etliche Hinweise auf den unterschiedlich großen Neid in verschiedenen Gesellschaften.

Die Wohlfahrtsökonomie erfüllt somit eine plausible Aufgabe, wenn sie sich darum bemüht, das Neidquantum zu minimieren. Sollte sich herausstellen, daß eine „egalitäre“ Einkommensverteilung — man würde besser von Lohngleichheit sprechen, um die unterschiedlichen Arbeitszeiten zu berücksichtigen — dazu ein untaugliches Instrument ist, so spricht das nicht gegen die Wohlstandsökonomik, sondern gegen dieses spezielle Mittel.

Neid als beschreibenden Begriff zu fassen, ohne daß zugleich emotional bestimmte Wertungen mitschwingen, ist schwierig. Faßt man aber den Neid-Begriff einmal so weit, daß jeder Anspruch — „billig oder unbillig“ — auf Gleichbehandlung und Gerechtigkeit darunter fällt, so scheint der Neid eine für demokratische Zustände, die Menschenwürde und die naturrechtliche Gleichheit recht förderliche Kraft; stimuliert sie doch, daß Schlechter-Gestellte aufbegehren. Damit wird auch ein Beitrag zu jener von der Psychologie als Optimierung des menschlichen Lebens konzipierten Self-Realization geleistet, deren Entfaltung nicht unabhängig von materieller und sozialer Ungleichheit ist²⁰.

Hinter den Bestrebungen der Wohlstandsökonomik und dem Wunsch, einen „angemessenen“ Maßstab für den Wohlstand zu definieren, steht eine Anschauung, die als Sittlichkeit bezeichnet wird. Deutet man den Neid als Reaktion auf eine Verletzung jener Sittlichkeit, d. h. der mitmenschlichen Umgangsformen, so ist der Neid Syndrom. Syndrom dafür, daß die von jener Sittlichkeit geforderte Gleichsetzung der Menschen noch nicht erfolgt ist²¹. Der Sittlichkeit zuwider wäre dann nicht der Neid, sondern die Ursachen des Neides.

²⁰ Zu erinnern ist an die Diskussion um die Chancengleichheit, die auf eine radikale Angleichung der sozialen Startpositionen aller Menschen zielt.

²¹ Viktor von Weizsäcker benutzt den Ausdruck „Gleichsetzung“, um hervorzuheben, daß es sich gerade nicht um „Gleichmachung“ der Menschen handeln kann, die nicht möglich ist, aber bedeuten würde, daß alle Individuen gleich wie eineiige Zwillinge sein müßten. Vgl. Viktor von Weizsäcker: Zum Begriff der Arbeit. Eine Habeas Corpus-Akte der Medizin? In: Edgar Salin (Hrsg.): Synopsis, Festgabe für Alfred Weber. Heidelberg 1948. S. 760. Neid entsteht dort, wo Ungleichheit spürbar wird, und das ist gerade immer da, wo jene nach Gleichsetzung verlangende Sittlichkeit am stärksten gefährdet wird: „... am deutlichsten tritt die Verletzlichkeit überall dort zutage, wo ungleiche Machtverhältnisse erschwerend auf die Einhaltung der Sittlichkeit einwirken, und das ist der Fall beim Verhältnis Herr und Knecht, Vorgesetztem und Untergebenem, materiell und geistig Überlegenem und Unterlegenem. Die situative Ungleichheit der menschlichen Individuen (sei sie nun von der Natur her oder von der Gesellschaftsordnung her erzeugt) bedingt unter allen Umständen, daß im sittlichen Umgang eine Gegenseitigkeit nicht in einer Gleichheit, sondern in etwas anderem (nämlich der Gleichsetzung, d. Verf.) besteht.“

Summary

The Formal Description of Interhuman Sentiments, Relevant to Welfare

The author suggests a method for the description of the intersubjective reactions concerning the variation of individual utilities. He refers to the psychological ethics of Meinong and his disciple Kreibitz. Their notions "autopathical valuation" and "heteropathical valuation" are discussed with regard to the application on welfare economics. The increase (decrease) of the individual utility by rise (reduction) of income may cause a positive or negative variation of utility of others. A nonnormative conception of envy which is an important phenomenon of heteropathical valuation points out its function for equalization in society.