

Eifersucht: Eine Leidenschaft die Leiden schafft?

1. Einleitung

Der Neid - in der katholische Kirche eine Todsünde und allgemein als böse und destruktiv verschrien - ist eine zutiefst menschliche Regung. Neid und Eifersucht spielen dabei von Kain und Abel, über den unglücklichen Othello bis zu einer Unzahl von Mörder- und Kriminalgeschichten, schon immer eine Hauptrolle in Mystik, Glauben und Literatur.

Auch in jüngster Zeit bekennt sich bei populären Umfragen in Zeitschriften und Fernsehsendungen gewöhnlich ein großer Anteil der Befragten dazu regelmäßig Eifersucht oder Neid zu verspüren. So antworteten kürzlich 50 % der befragten Leser in einer Umfrage der Zeitschrift GEO, dass sie regelmäßig neidisch sind (GEO, 2003). Zudem hat sich in den letzten Jahren der Begriff der 'Neidgesellschaft' im kollektiven Bewusstsein angesiedelt und vielfältige Diskussionen beherrschen die Medien über die verheerenden Auswirkungen einer Zunahme in landesweit verspürter Eifersucht und Neid. Doch was genau sich hinter diesen Emotionen verbirgt, was sie auslöst und ob die Auswirkungen der Emotionen positiv oder negativ zu bewerten sind, bleibt häufig unklar.

2. Psychologische Grundlagen von Eifersucht und Neid

Eine nähere Diskussion der sozialen Emotionen Eifersucht und Neid, muss wohl bei der Sprache beginnen. Eifersucht und Neid sind hierbei besonders schwierige Kandidaten, da sie häufig als Äquivalente verwendet werden. Eine Tatsache die noch durch die englischen Begriffe 'envy' und 'jealousy' verstärkt wird. Die Begriffe sind im Englischen noch viel einfacher austauschbar als im Deutschen und bedauerlicherweise bezieht sich der überwiegende Teil der internationalen Untersuchungen auf die englische Sprache. Insbesondere gilt, dass 'jealousy' sowohl Neid wie Eifersucht bezeichnen kann, während 'envy' relativ klar als Neid übersetzt werden kann. Die beiden Emotionen sind jedoch genau genommen zwei verschiedene Konzepte, die jedoch nahe verwandt sind.

Was charakterisiert nun diese Emotionen? Anders als für Emotionen wie Angst oder Freude ist das Erlebnis der Emotion komplexer. Eifersucht und Neid beziehen sich auf einen Emotionenkomplex, an dem zum Beispiel die Primäremotionen Wut, Trauer und Angst teilhaben können (Sharpsteen, 1991). Diese Kombination ist jedoch kulturell verschieden und auch die zeitliche Abfolge der Teilemotionen ist nicht notwendigerweise festgesetzt. Die

Grundemotionen können entweder zur gleichen Zeit oder aber aufeinander folgend verspürt werden, abhängig von der Phase des Eifersuchtserlebnisses.

Da das konkrete Erlebnis stark variieren kann, bedient sich die soziale Psychologie einer Definition die auf den Auslösern der Emotion beruht. Frijda, einer der Gründer der 'appraisal' Theorie, geht dabei sogar soweit Eifersucht nicht als Mischemotion, sondern alleinig als Änderung in der Aktionsbereitschaft zu sehen:

Eifersucht ist keine Mischung aus Ärger und Trauer [...]. Sie ist überhaupt keine Mischung. [...] Diese Geschichte definiert die Emotion: jemand anders genießt etwas, für das ich ein Recht auf Genuss habe und von diesem Ereignis wird empfunden, dass es die Zufriedenstellung dieses Rechts beeinträchtigt. Viele verschiedene Formen von Aktionsbereitschaftsänderungen können von dieser Konstellation ausgelöst werden: eine schlichte Verstimmung oder Aufregung oder Verblüffung; oder die Teilnahmslosigkeit von Trauer; oder der Drang das Geschehene rückgängig zu machen, der Trieb von Wut. (Frijda, 1986)

Eifersucht bezieht sich dabei auf eine vermeintliche oder tatsächliche Bedrohung einer Beziehung zu einer anderen Person. Neid wird ausgelöst, wenn eine andere Person etwas besitzt oder erreicht, was der Neider gern für sich selbst in Anspruch genommen hätte.

Die Intensität der gefühlten Emotion wird dabei in beiden Fällen von mehreren Faktoren beeinflusst. In der Emotionen übergreifenden Struktur von Ortony u.a. werden die folgenden vier Faktoren genannt (Ortony u.a., 1988):

1. Zu welchem Maße das für die andere Person wünschenswerte Ereignis, unerwünscht für einen selbst ist.
2. Zu welchem Maße angenommen wird, dass das Ereignis wünschenswert für die andere Person ist.
3. Zu welchem Maße die andere Person das Ereignis nicht verdient hat.
4. Zu welchem Maße die andere Person nicht gemocht wird.

Je nachdem, wie sehr jede dieser Kategorien erfüllt ist, sollte demnach die Intensität von Eifersucht beziehungsweise Neid variieren.

Während sich die oben genannten Definitionen gleichermaßen auf Eifersucht und Neid beziehen, ist es notwendig sich auch der Unterschiede der beiden Emotionen bewusst zu sein. Während sich Neid grundsätzlich auf den materiellen Vorteil eines anderen bezieht, wird Eifersucht normalerweise mit romantischen Beziehungen verknüpft. 'Romantische Eifersucht' bezieht sich auf eine Situation, in der der Verlust einer geliebten Person befürchtet wird. Eifersucht existiert jedoch im Allgemeinen, wenn eine dritte Person in eine Beziehung eintritt, die der Eifersüchtige auf sich limitieren möchte. Diese Form von Eifersucht wird als 'nicht-romantische Eifersucht' oder auch als 'platonische Eifersucht' bezeichnet (Hill / Davis, 2000). Dies kann z. B. die Eifersucht auf den Mitarbeiter sein, der ein ungewöhnlich gutes Verhältnis mit seinem Vorgesetzten hat. Der Unterschied zwischen Neid und Eifersucht wird demnach zum einen häufig in dem sozialen Bund gesehen, der in Eifersucht

verwickelt ist. Zweitens aber auch in der Tatsache, dass sich Eifersucht vornehmlich auf 'Verlust' zu beziehen scheint, während Neid ausgelöst werden kann wenn dem Neider kein direkter Verlust, jedoch ein Nachteil entsteht. Während Eifersucht eine rein soziale Emotion ist, die aus der Enttäuschung über verweigerter soziale Kontakte hervorgerufen wird, bezieht sich der Neid auf als ungerecht empfundene Verteilung von Besitztümern. In vielen Situationen werden jedoch auch beide Emotionen zugleich ausgelöst, was eine getrennte Analyse der beiden Emotionen erschwert. Insbesondere gilt, dass Eifersucht häufig von Neid Gefühlen begleitet wird (Smith u.a., 1988). Aufgrund der Konzentration auf materielle Verteilungsunterschiede ist die Wirkung von Neid in vielen ökonomisch relevanten Situationen offensichtlicher. Dies sollte jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass Verhaltensweisen die Neid zugeschrieben werden, nicht eventuell von Eifersucht ausgelöst wurden.

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass Eifersucht und Neid durch unterschiedliche Situationen hervorgerufen werden, d.h. Eifersucht vornehmlich mit Bezug auf soziale Beziehungen und Neid mit Bezug auf materielle Unterschiede. Jedoch aufgrund der Ähnlichkeit der Emotionen bezüglich ihres Bedrohungscharakters für das Individuum, wird die Intensität der Emotionen durch dieselben (oben erwähnten) Faktoren bestimmt.

Zu einem besseren Verständnis der Auswirkungen von verschiedenen Emotionen auf unser Verhalten ist es häufig notwendig sich über den Ursprung dieser klar zu sein. Lässt sich eine evolutionäre Grundlage nachweisen, kann aus den speziellen Vorteilen die die Emotion bietet, auch auf das Verhalten im modernen Menschen geschlossen werden.

Woher kommt also Eifersucht? Dies ist eine Frage, die nicht nur in Frauenzeitschriften, sondern auch in der Evolutionsforschung auf reges Interesse stößt. Dabei wird angenommen, dass romantische Eifersucht ein evolutionärer Mechanismus ist, der die Überlebenschancen des Eifersüchtigen erhöht. Des weiteren wird häufig unterstellt, dass Eifersucht geschlechtsspezifisch verschiedenen Mechanismen unterworfen ist. Diese Annahme basiert auf dem Glauben, dass Männer Eifersucht entwickelten um eventuellen 'Kuckuckseiern' vorzubeugen, während Frauen Eifersucht verwenden um emotionale Bindungen zur materiellen Absicherung aufrecht zu erhalten. In vielen Fällen wird geschlechtsspezifisches Eifersuchtsverhalten, sogar als Paradebeispiel eines evolutionär bedingten Verhaltensmusters angeführt (Pinker, 1997). Doch eine kritische Untersuchung der empirischen Daten hat ergeben, dass zumindest kein eindeutiger Hinweis auf geschlechtsspezifische Unterschiede besteht (Harris, 2003).

Im Einklang mit der 'appraisal theory' bestätigen jedoch die Resultate, dass Eifersucht sehr wohl kulturabhängig unterschiedlich erlebt werden kann. Da Eifersucht immer dann ausgelöst werden kann, wenn ein wichtiger Aspekt einer zwischenmenschlichen Beziehung bedroht ist, wird Eifersucht in verschiedenen Kulturen von unterschiedlichen Handlungsweisen ausgelöst

(Bryson, 1991; Parrott, 1991), je nach der Bedeutung, die in den Kulturen unterschiedlichen Lebensbereichen zugemessen wird. Die Unterschiede in dem Erleben von Eifersucht sind demnach vor allem auf kulturelle Unterschiede zurück zu führen und nicht geschlechtsspezifisch. Es handelt sich bei Eifersucht also um einen Mechanismus der (für das Überleben) wichtige Bereiche in den Fokus rückt. Dass die Reaktionen auf das Erleben der Emotion im heutigen Zusammenhang teilweise nicht für das Individuum vorteilhaft erscheinen, ist dabei kein Grund, der gegen einen evolutionären Hintergrund spricht. Notwendig ist lediglich, dass die Emotionen zu irgendeinem Zeitpunkt in der menschlichen Entwicklung von individuellem Vorteil waren.

Neid, scheint sich im Gegensatz zu Eifersucht im Menschen erst mit dem Alter werden zu entwickeln. So wird im allgemein angenommen, dass Neid sich nach dem zweiten Lebensjahr entwickelt. In einem aktuellen Experiment zeigt sich, dass Kinder, die jünger als vier Jahre sind, offensichtlich noch keinen Neid verspüren, wenn ein ihnen gleichgestelltes Kind mehr von einem begehrten Produkt (in diesem Fall Aufkleber) erhält als es selbst (Haidt, 2004). Etwas ältere Kinder scheinen dem hingegen keinerlei Probleme zu haben, Ungerechtigkeit zu erkennen und (meist lautstark) einzuklagen. Einige Zeit später in der Entwicklung des Kindes beginnen kulturelle Verhaltensregeln das Ausdrücken und zur Schau stellen von Neid zu unterbinden.

Von Eifersucht wird hingegen angenommen, dass sie schon früher verspürt werden kann. Der Unterschied liegt wohl in der Tatsache, dass der emotionale Bund zur Mutter gerade bei Säuglingen sehr wichtig ist, während Neid einen Vergleich von Besitztümern verlangt, der in den ersten Lebensjahren nicht notwendig ist. Geschwister Rivalität, ist dabei eine Erscheinungsform die sowohl Eifersucht wie Neid betreffen kann. Neid rückt dabei in den Mittelpunkt wenn die Gleichheit unter Geschwistern groß ist, welche als Folge Rivalität und auch Neid auslösen kann. Sind Geschwister dagegen sehr unterschiedlich, in Bezug auf Alter, Interessen oder Fähigkeiten, ist es wahrscheinlicher, dass Eifersucht ausgelöst wird (Ben-Ze'ev, 2000).

Sind Eifersucht und Neid typische menschliche Eigenschaft, die Kultur und Erziehung in uns hervorrufen? Tierhalter sind häufig davon überzeugt, dass dem nicht so ist. Dies wurde jüngst auch experimentell bestätigt. In einem Experiment mussten Kapuzineraffen eine Handlungsweise vollbringen, und erhielten als Belohnung einen Preis (Brosnan / de Waal, 2003). Obwohl unter normalen Umständen die Affen die Handlung ausführten und den erhaltenen Preis akzeptierten, änderte sich dieses Verhalten drastisch, wenn ein anderer Affe in einem separaten Käfig, der sich jedoch im Blickfeld des ersten befand, einen besseren Preis erhielt. Offensichtlich nahmen die Affen dies als 'ungerecht' wahr und reagierten dementsprechend durch Ablehnen des Preises oder durch nicht vollziehen der von ihnen erwarteten Handlung. Dieses Verhalten wurde noch verstärkt, wenn der andere Affe, gänzlich ohne eine Handlung zu vollbringen, den höher gewerteten Preis erhielt. Dieses Experiment zeigt, dass Kapuzineraffen 'Ungerechtigkeiten' wahrnehmen und darauf reagieren, auch wenn ihre Handlung ihnen selber keinen Vorteil

einbringt. Es handelt sich also um ein Verhalten, das ähnlich der Ablehnungsreaktion ausgelöst durch menschlichen Neid zu sein scheint. Verstärkt werden diese Befunde durch eine Wiederholung dieser Experimente mit Schimpansen (deWaal, 2004). Bei diesen wurde das gleiche Eifersucht ähnliche Verhalten beobachtet, nicht jedoch wenn sich die Tiere sehr gut kannten. Demzufolge scheint für dieses Verhalten auch die Beziehung zu dem anderen Tier eine wichtige Rolle zu spielen, was eine weitere Verbindung zu der oben gegebenen Definition von Neid und Eifersucht herstellt.

Eifersucht und Neid besteht also nicht nur in Homo sapiens. Während dieser Eifersucht und Neid erleidet, scheint Homo oeconomicus davon weitgehend unbeeindruckt. So zumindest in den traditionellen Modellen, in denen die Nutzenfunktion sich lediglich auf monetäre Werte stützt. Dies ändert sich jedoch, wenn soziale Umstände in die Nutzenfunktion einbezogen werden.

3. Bestehende ökonomische Modelle

Wie lassen sich nun die Auswirkungen von Eifersucht und Neid auf unser Verhalten modellieren? Da Eifersucht und Neid eine Bedrohung des Selbstwerts des Individuums verkörpern, wird angenommen, dass Handlungstendenzen eine Wiederherstellungen des Selbstwertgefühls anstreben. Welche Handlungen dies jedoch auslöst, hängt von der Situation ab die die Emotion hervorruft. Es scheint demnach ratsam sich von nun an hauptsächlich auf ökonomisch relevante Situationen zu konzentrieren.

Die ökonomische Nutzenfunktion basiert traditionell auf den monetären Auszahlungen, die ein Agent erhält. Doch die empirische Beobachtung, dass sich viele Menschen nicht rein Einkommens maximierend verhalten, hat zu Ausweitungen der traditionellen Nutzenfunktion geführt. In der Zwischenzeit besteht eine Reihe von Modellen, die zum Beispiel Altruismus und Intentionen beinhalten (Rabin, 1993; Ledyard, 1995). Auch Emotionen werden hierbei berücksichtigt, insbesondere ziehen einige Modelle Verhaltensänderungen, ausgelöst durch Eifersucht und Neid in Betracht. Da Eifersucht von der speziellen Beziehung zwischen Menschen abhängt, muss bei einem Modell auch die Art solcher Beziehungen berücksichtigt werden. Es scheint zum Beispiel ein Zusammenhang zu bestehen zwischen Netzwerkstruktur und durchschnittlich verspürter Eifersucht. In einer Studie amerikanischer Schulkinder wurde gezeigt, dass die soziale Netzwerkstruktur von eifersüchtigen Kindern exklusiver war (Parker u.a., 2002). Das heißt Mitglieder von Freundschafts-Cliquen die auch viele Freunde außerhalb der Gruppe hatten, verspürten weniger Eifersucht.

Um die Auswirkungen von Eifersucht in einer speziellen Situation vorhersagen zu können bedarf es demnach Kenntnissen über die speziellen Beziehungsstrukturen der Teilnehmer, um der Bedrohung und der Intensität der Emotionen einen Wert zuordnen zu können. Um allgemeine Aussagen über die

Auswirkungen von Eifersucht zu machen, ist es vorerst jedoch ausreichend anzunehmen, dass Eifersucht eine negative Emotion ist die bei 'ungerechtem' Verhalten eines Partners verspürt wird. Damit vereinfacht sich jedoch die Definition von Eifersucht auf eine Definition die der des Neides sehr ähnlich kommt.

Neid, der im Gegensatz zu Eifersucht auf materiellen Unterschieden beruht, kann relativ einfach zumindest ansatzweise als eine lineare Funktion der Größe dieses Unterschieds modelliert werden.

Abstrakte Modelle zur Auswirkung von Eifersucht und Neid sind demnach sehr ähnlich. Da die Definition einer solchen Emotion jedoch der des Neides sehr ähnlicher ist, wird meistens von Neid gesprochen. Im folgenden werde ich deshalb in Bezug auf diese Modelle den Begriff Neid gebrauchen. Jedoch können die Modelle ebenso in Bezug auf Eifersucht ihre Anwendung finden.

Neid wirkt dabei aufgrund seiner Kategorisierung als negative Emotion meist nutzen mindernd. Das heißt, je größer der individuelle Parameter für Neid angesehen wird, umso mehr vermindert sich der Nutzen des Individuums. Daraus lassen sich eine Reihe von Verhaltensmustern ableiten und folglich auch gesamtwirtschaftliche Auswirkungen vorhersagen. Ob Neid dabei als hilfreiche oder schädliche Kraft angesehen wird, hängt von dem individuellen Modell ab. Brennan schließt, dass Neid und Häme dazu führen können, dass selbstsüchtig Handelnde die Verteilung der Güter der Reichen unterstützen können, da dies ihren eigenen Nutzen erhöht und zieht daraus den Schluss: 'Alles in allem, scheint es als ob Häme und Neid nicht gänzlich ungemilderte Übel sind - was vielleicht beruhigend ist, denn sie scheinen in einem gewissen Übermaß zu bestehen' (Brennan, 1973).

In ähnlicher Weise, beobachtet Elster, dass das Vorhersehen von Neid Menschen davon abhalten kann Überlegenheit anzustreben, da sie vermeiden möchten Neid auszulösen (Elster, 1991), warnt jedoch auch vor der voreiligen Schlussfolgerung, dass Neid gezwungenermaßen der Auslöser von Einkommensangleichungen ist. Denn 'eine Gesellschaft die Einkommen angleicht mag Neid reduzieren, ohne dieses Ziel angestrebt zu haben'.

Nachdem Emotionen lange Zeit im Bereich Organizational Behavior vernachlässigt wurden (Muchinsky, 2000), werden Eifersucht und Neid zunehmend auch von Arbeitspsychologen beachtet. Das sogenannte Stress Management, das Ursachen und Auswirkungen von Stress am Arbeitsplatz untersucht, ist dabei auch auf die Auswirkungen von Eifersucht und Neid aufmerksam geworden (Vecchio, 2000). Umfragen zufolge scheinen viele Arbeitnehmer Eifersucht und Neid im Arbeitsalltag zu verspüren, doch geben zugleich an, dass Vorgesetzte in solchen Situationen meist unzureichend reagieren. Eifersucht und Neid scheinen sich dabei negativ auf das berufsbedingte Selbstwertgefühl auszuwirken (Pierce / Gardner, 2004). In einer Studie unter amerikanischen Angestellten wurde zum Beispiel nachgewiesen, dass das Verspüren von Eifersucht positiv mit einer Neigung zur Kündigung korrelierte (Vecchio, 2000). Die Emotionen können jedoch auch zu mehr

Agressivität, Stress und allgemeiner Unzufriedenheit führen. Während ein gewisses Maß an Konkurrenz durchaus produktivitätssteigernde Auswirkungen haben kann, bedarf es hierzu einer soliden Basis von Solidarität und Kooperation unter Mitarbeitern (Dogan / Vecchio, 2001).

Formal wird der Einfluss von Neid von Kirchsteiger formuliert (Kirchsteiger, 1994). Hierbei wird angenommen, dass der Nutzen eines Spielers nicht nur vom eigenen Einkommen, sondern auch von dem Einkommen einer Vergleichsperson abhängt. Formal dass gilt:

$$u = u(x,y), u_x > 0, u_y < 0$$

Wobei x und y die jeweiligen Anteile von zwei Spielern an einem Gesamtbetrag darstellen. Dabei ist $u(x,y)$ die Nutzenfunktion des Spielers dessen Einkommen x beträgt. Dieses Modell lässt sich ausweiten, um die Nutzenminderung durch Neid vom Absolutbetrag des eigenen Einkommens abhängig zu machen. So zum Beispiel durch die Definition der Nutzenfunktion als:

$$u(x,y) = x - e(x) \cdot y$$

Wobei $e(\cdot)$ die 'Neid Funktion' ist, für welche gilt, dass:

$$e'(m) < 0, \quad e(m) > 0 \quad \forall m \geq 0$$

Dies bedeutet, dass die Nutzenminderung durch Neid in diesem Fall bei steigendem Einkommen sinkt, jedoch stets positiv bleibt.

Formal wird die Bedeutung von Neid auch in dem Modell der *inequality aversion* definiert (Fehr / Schmidt, 1999). In diesem Modell hängt die Nutzenfunktion nicht nur vom eigenen Einkommen ab, sondern zusätzlich von den positiven und negativen Einkommensabweichungen der anderer Teilnehmer vom eigenen Einkommen. Die dabei verwendeten Parameter, die die Abweichungen auf den Nutzen festlegen, beziehen sich auf Neid (positive Abweichung) und Schuld (negative Abweichung). Der Nutzen für Individuum i ist demnach wie folgt definiert:

$$u_i = x_i - \frac{\alpha_i}{n-1} \sum_{j \neq i} \max(x_j - x_i, 0) - \frac{\beta_i}{n-1} \sum_{j \neq i} \max(x_i - x_j, 0)$$

wobei: x_i das Einkommen von Individuum i , α_i der Neid Parameter für Individuum i und β_i der Schuld Parameter für Individuum i . Dabei wird angenommen, dass $0 \leq \beta_i \leq \alpha_i$. Diesem Modell unterliegt demnach die Annahme, dass Neid durch einen konstanten Parameter ausgedrückt werden kann und dass die durch Neid verursachte Nutzenminderung proportional zur Summe der Einzelabweichungen ist.

Diese Modelle sind nicht die einzigen ökonomischen Modelle die Einkommensunterschiede und damit Neid, in die Nutzenfunktion integrieren (Brennan, 1973; Mui, 1995). Unter anderem wurde gezeigt, dass die Existenz von Neid im Gleichgewicht zu überhöhtem Konsum führen kann (Dupor / Liu, 2003). Gemeinsam haben all diese Modelle jedoch, dass Neid als externer und

konstanter Faktor angesehen wird. Zusätzlich scheint es aber auch von Belang, den Einfluss von Beziehungen und Erwartungen auf das Verspüren von Neid und Eifersucht zu beachten.

4. Empirische Untersuchungen und Experimente

Die oben diskutierten ökonomischen Modelle basieren nicht nur auf hypothetischen Annahmen, sondern auch auf Beobachtungen aus der experimentellen Ökonomie. Um die Relevanz dieser Modelle zu prüfen und um mögliche Schwierigkeiten bei der Modellierung aufzuzeigen, ist es notwendig, die Resultate von bestehenden Experimenten in die Beurteilung einzubeziehen.

4.1. Die Bedeutung von Fairness

Neid ist als Motivationsgrund für Verhalten in fast allen Kulturen stark tabuisiert. Eifersucht ist davon, wenn auch in geringerem Ausmaße, betroffen (Vecchio, 2000). Im Gegensatz scheinen weltweit, wenn auch unterschiedliche, Fairness Normen in Bezug auf Verhalten zu bestehen. Neid wird daher häufig im Nachhinein rational überdacht und wenn eine Fairness Norm verletzt scheint, als Reaktion auf den Verstoß gegen eine solche Norm ausgedrückt. Der 'gerechtfertigte' Neid als Reaktion auf unfaires Verhalten bietet dem Individuum eine moralische Rechtfertigung gegenüber sich selbst und der Gesellschaft. Eine ähnliche Reaktion kann abhängig von der spezifischen Kultur auch für Eifersucht zutreffen.

Da sich Rechtfertigungs Reaktion und Emotion, in Beobachtungen nur schwer unterscheiden lassen, muss bei einer Diskussion von Neid auch Fairness beachtet werden. Für ökonomische Modelle, die auch Neid beinhalten, ist es demnach essentiell sich über die Existenz und das Ausmaß solcher Normen bewusst zu sein. Die Experimentelle Ökonomie versucht aus diesem Grund die ökonomische Basis unter anderem für Fairness Normen zu erschließen.

In dem sogenannten Ultimatum Spiel (Güth / Tietz, 1990), in dem zwei Spieler vollkommen anonym interagieren, kann Fairness zu einem gewissen Maß gemessen werden. In dem Spiel bekommt einer von zwei Spielern (A) eine Geldsumme zugewiesen, die er willkürlich zwischen sich und seinem Partner teilen darf. Formal wählt der Spieler (A) als Angebot einen Prozentsatz $s \in [0,1]$ der Geldsumme, den er dem Spieler (B) geben will. Der zweite Spieler (B) erhält daraufhin die Gelegenheit, der vorgeschlagenen Teilung zuzustimmen oder sie abzulehnen. Wenn er zustimmt, erhält er s und der erste Spieler $(1-s)$ von der Gesamtsumme. Wenn der Spieler (B) das Teilungsangebot ablehnt, wird das Geld von den Experimentatoren einbehalten und keiner der Spieler erhält etwas.

Wenn der einzige Nutzen dieses Spiels im Erlangen eines Geldbetrages läge, sollte der Spieler (B) offensichtlich jeden noch so kleinen Anteil des geteilten Betrages annehmen und folglich sollte ein dies erwartender erster Spieler (A) nur eine minimale Fraktion des Betrages dem zweiten Spieler anbieten. Formal ist der zweite Spieler bereit, jeden Prozentsatz $s \in (0,1]$ anzunehmen und ist gleichgültig über Annahme oder Ablehnung von $s = 0$. Demzufolge ist es ein Gleichgewichtszustand, wenn der erste Spieler $s = 0$ anbietet, und dieser Vorschlag auch angenommen wird.

Experimente haben jedoch bewiesen, dass dieses Spiel, zumindest in den westlichen Industrieländern, zu einem anderen Resultat führt¹. In zahlreichen Experimenten wurde inzwischen gezeigt, dass die meisten Vorschläge der Antragsteller (proposer) zwischen 40 und 50 Prozent liegen, dass Vorschläge unter 20 Prozent äußerst selten sind und dass diese Vorschläge mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit abgelehnt werden (Thaler, 1988; Güth / Tietz, 1990; Camerer / Thaler, 1995). Hieraus lässt sich ableiten, dass von den meisten Versuchspersonen eine Teilung in gleichartige Teile als gerecht angesehen wird und dass eine davon abweichende Teilung zu Neid und Unmut führen kann. In dem Ultimatum Spiel erhalten die auf das Angebot reagierenden Spieler (responder) lediglich die Wahl, den gemachten Vorschlag anzunehmen oder abzulehnen. Da keine Kommunikation oder Verhandlung möglich ist und sie ihre Emotionen auf keinerlei Weise ihrem Gegenspieler mitteilen können, bleibt als einzige Möglichkeit, den entstandenen Neid und die daraus resultierende Wut durch Ablehnung des Vorschlags auszudrücken. Diese Einsicht hatte Einfluss auf die oben diskutierten ökonomischen Modellen von Kirchsteiger und Fehr und Schmidt.

Ferner folgern Fehr und Schmidt aus experimentellen Beobachtungen, dass die Parameter α (Neid) und β (Schuld) in der Bevölkerung relativ stabil verteilt sind. Dabei wird angenommen, dass je ca. 30 Prozent der Bevölkerung einen Neid Parameter von 0, 1/2 bzw. 1 haben (siehe Tab. 1). Hieraus folgt, dass der minimale erwartete Anteil für circa 60 Prozent der Bevölkerung zwischen 1/4 und 1/3 des zu verteilenden Gesamtbetrages liegt. Eine Verteilung die einem Spieler weniger als seine Akzeptanz Rate (s') zukommen lässt, löst mit hoher Wahrscheinlichkeit Neid zu einem Grade aus, der das Ablehnen des Vorschlages vorteilhafter werden lässt als das Ertragen der 'Ungerechtigkeit'.

Aus einer Variante zum Ultimatum Spiel, dem Mini Ultimatum Spiel, wird jedoch deutlich, dass die Reaktion beeinflusst durch Neid auch von Intentionen abhängt. In dem Mini Ultimatum Spiel erhält der Antragsteller nur zwei Wahlmöglichkeiten zur Verteilung des Gesamtbetrages. In Experimenten wurde die Ablehnungsrate einer 'ungerechten' Verteilung (d.h. $8/2$)² verglichen,

-
- 1 Die hier präsentierten Resultate beziehen sich auf die in Europa und Nord-Amerika nachgewiesenen Verhaltensformen. In anderen Kulturkreisen kann dieses Verhalten stark variieren, was die Bedeutung kultureller Unterschiede unterstreicht (Henrich u.a., 2001).
 - 2 Wobei eine Verteilung von x/y bedeutet, dass der Antragsteller x erhält und der Reagierende y .

Verteilung von α 's und damit verbundene Akzeptanz Rate s'			Verteilung von β 's und damit verbundene Minimalangebote s^*		
$\alpha = 0$	30 Prozent	$s'(0)=0$	$\beta = 0$	30 Prozent	$s^* = 1/3$
$\alpha = 0.5$	30 Prozent	$s'(0.5)=1/4$	$\beta = 0.25$	30 Prozent	$s^* = 4/9$
$\alpha = 1$	30 Prozent	$s'(1)=1/3$	$\beta = 0.6$	40 Prozent	$s^* = 1/2$
$\alpha = 4$	10 Prozent	$s'(4)=4/9$			

Tab. 1: Annahmen über die Verteilung der Parameter für Neid (α) und Schuld (β).³

wenn die Alternative 'gerechter' (5/5) oder 'ungerechter' (10/0) war. Die Verteilung (8/2) löst dabei weniger Ablehnung aus, wenn die Alternative noch 'ungerechter' gewesen wäre, verglichen mit einer Situation in der die Alternative eine Verteilung zu gleichen Teilen war (Falk u.a., 2003). Dies verdeutlicht, dass von den reagierenden zweiten Spielern auch die Intentionen des ersten Spielers in Betracht gezogen werden wenn sie ihre Entscheidung treffen. Jedoch kam es auch in den Fällen in denen eine relativ gesehen 'gerechte' Verteilung angeboten wurde, in ca. 10 Prozent der Fällen zu einer Ablehnung des Angebots. Demzufolge besteht ein Einfluss von Neid auf Verhalten, auch wenn keine Norm verletzt wurde, wobei der Einfluss jedoch deutlich abgeschwächt ist.

Es ist demnach wichtig, bei der Diskussion ökonomischer Modelle die Neid oder Eifersucht beinhalten, den Unterschied zwischen Fairness und der verspürten Emotion zu beachten. Neid und Eifersucht kann demnach in fairen sowohl als unfairen Situationen ausgelöst werden, kann jedoch nur in unfairen Situationen durch das zeigen von Ärger über die verletzte Fairness Norm indirekt zum Ausdruck gebracht werden. Nur in Situationen in denen keine Fairness Norm in irgendeiner Weise verletzt ist, muss demnach die Emotion auch als solche deutlich ausgedrückt werden. Die Beobachtung, dass aufgrund eines Verstoßes gegen eine Fairness Norm reagiert wurde, impliziert jedoch nicht, dass Neid der Auslöser war. In diesem Zusammenhang ist interessant, dass in den Diskussionen über die angeblich vorherrschende 'Neidkultur' in Deutschland, immer wieder darauf hingedeutet wird, dass es sich dabei lediglich um Unmut über 'Ungerechtigkeiten' handelt. Die Unterscheidung zwischen Neid und Fairness, wird dabei in vielen ökonomischen Modellen nicht beachtet, sollte jedoch in einem psychologisch sinnvollen Modell berücksichtigt werden.

3 Aus Fehr / Schmidt (1999)

4.2. Kultur übergreifende Existenz von Neid und Eifersucht

Wie schon erwähnt, hängen Neid und Eifersucht als soziale Emotion stark von der Kultur ab, in der sie auftreten. Dabei ist nicht nur von Interesse, ob die Emotionen in verschiedenen Kulturen gekannt und erkannt werden, sondern auch, wie sie behandelt und bewertet werden und in welchem Ausmaß die Reaktion auf die Emotionen von Normen beeinflusst wird.

Für Eifersucht gibt es starke Hinweise, dass es sich hierbei um ein kulturübergreifendes Phänomen handelt, wenn auch das Erlebnis der Emotion zwischen Kulturen stark variieren kann. Eifersucht hängt dabei stark von der Wichtigkeit des betroffenen Bereichs in einer Kultur ab (Hupka, 1981). So zeichnen sich Kulturen mit niedriger Eifersucht z.B. durch eine relative Indifferenz dem Eigentumsrecht gegenüber aus. Ein wichtiger Unterschied liegt auch in der kulturellen Wertung von Eifersucht und Neid. So sehen manche Kulturen Neid als motivierende Kraft an, während andere Neid als zerstörerisch bewerten (Salovey / Rothman, 1991). Besondere Bedeutung wird Eifersucht und Neid durch den 'bösen Blick' unter anderem im arabischen Kulturraum zugemessen. Ghosh beschreibt die Auswirkungen dieses Zusammenhangs auf das Verhalten, am Beispiel Ägyptens (Ghosh, 1983). Das vermeintliche Unheil, das demnach von dem 'bösen Blick' ausgeht, steht in engem Zusammenhang mit Neid. Neider werden beschuldigt, das beneidete Gut zu zerstören und Menschen, die als neidisch gelten, werden offensichtlich gemieden. Im Gegenzug versuchen kulturelle Verhaltenskonventionen jeden Verdacht von Neid von vornherein auszuschließen. Dies führt unter anderem dazu, dass Vieh, das besonders durch den 'bösen Blick' gefährdet scheint, in dem Inneren der Häuser gehalten wird, dass Fenster sehr klein sind und dass im Allgemeinen alles was Neid erregen könnte, vermieden und versteckt wird. Im Ausgleich gilt es für Besucher als angemessen, keine zu offene Bewunderung für die Besitztümer eines anderen auszudrücken.

In kulturübergreifenden Experimenten zum Einfluss den Neid auf Handeln haben kann, haben Beckman et al. gezeigt, dass Neid eine Rolle beim Wählen aus verschiedenen Alternativen spielt (Beckman u.a., 2002). In ihrem Experiment wurden die Teilnehmer aufgefordert, aus zwei alternativen Einkommensverteilungen der Spieler zu wählen. Hierbei war die Verteilung zu verschiedenen Maßen ungerecht, d.h. die Diskrepanz im Einkommen zwischen den Spielern wurde variiert. In Tabelle 2 sind drei solcher Entscheidungen wiedergegeben. Die Spieler mussten sich demnach bei jeder Situation zwischen Verteilung A und B entscheiden. Die Mehrheit der Stimmen entschied dabei, welche Verteilung von den Experimentatoren ausgeführt wurde. Dabei wurde jede Verteilung zweimal bewertet, einmal bevor die Spieler wussten, welche Position ihnen zugeteilt war und einmal nachdem sie ihre Position schon kannten.

Wussten die Spieler vor der Entscheidung welches Einkommen ihnen zukommen sollte, so wählten die Spieler, denen niederes Einkommen

Runde / Alternative	Position, festgelegt durch das Verteilen von Spielkarten				
	Ass	Zwei	Drei	Vier	Fünf
1 A	40	80	120	160	200
1 B	40	80	120	160	230
2 A	40	80	120	160	200
2 B	40	80	120	190	200
...					
...					
7 A	40	80	120	160	200
7 B	45	85	125	165	480

Tab. 2: Ausschnitt aus den untersuchten Alternativen in einem kulturübergreifenden Neid Experiment (Beckman u.a., 2002). Spieler wurde vor bzw. nach dem Wählen einer Alternative eine der fünf Positionen zugeteilt.

zugedacht war, häufig die Verteilung, die auch denen, die viel bekommen sollten, einen relativen Nachteil bescherte. Dieses Verhalten war in den beobachteten Kulturen zudem verschieden stark ausgeprägt. Insgesamt wurde das Experiment in China, Russland, Taiwan und den USA durchgeführt. Die chinesischen Teilnehmer legten dabei deutlich mehr Eifersucht an den Tag, als die US Spieler. Aus diesen Resultaten leiten die Autoren ab, dass Neid eine wichtige Hürde in Entwicklungsländern darstellen kann. Zugleich wurde in diesem Experiment jedoch auch gezeigt, dass dieses Verhalten, durch kleine zusätzliche Gewinne, die allen Spielern zukommen, umgangen werden kann. D.h. ein großer Gewinn für einen Spieler löst weniger Neid aus, wenn auch die anderen Spieler gewinnen, wenn auch verhältnismäßig weniger. Siehe zum Beispiel Alternative 7 in Tabelle 2: in diesem Fall wurde verglichen mit den anderen Situationen, von den Spielern Ass bis Vier relativ häufiger die Alternative B gewählt.

Zu ähnlichen Resultaten kommen Cason und Mui. In ihrem Experiment, das ähnlich dem Ultimatum Spiel strukturiert ist, wird beobachtet, dass eine geringe Umverteilung der Gewinne zu verhältnismäßig weniger Ablehnung führt (Cason / Mui, 2002).

Aus diesen Beobachtungen wird deutlich, dass ein ökonomisches Modell, das Neid als Einflussgröße des Verhaltens einbezieht, erstens kulturelle Unterschiede in Betracht ziehen muss und zweitens die Abhängigkeit der durch Neid ausgelösten Verhaltensformen von relativen (wenn auch geringen) Einkommensänderungen nicht vernachlässigen darf. Für diese beiden Beobachtungen gilt, dass die Unterschiede durchaus nur für das an den Tag gelegte Verhalten zutreffen können, d.h. dass rationale Überlegungen zu einer Neubewertung der Situation führen und eventuell die durch Neid verursachten

Verhaltenstendenzen abschwächen. Die tatsächlich verspürte Emotion in den Versuchsteilnehmern lässt sich auch aus diesen Experimenten nicht ableiten. Für ein vollkommenes Verständnis der durch Neid ausgelösten Verhaltensänderungen ist es demnach notwendig sich bewusst zu sein, ob und inwiefern Eifersucht und Neid als Emotion in derartigen Spielsituationen tatsächlich verspürt wird.

4.3. Experimente und die explizite Messung von Emotionen

In den bisher erwähnten Experimenten wurde angenommen, dass Eifersucht und Neid von der spezifischen Situation auch tatsächlich ausgelöst wird. Doch eine psychologisch fundierte Analyse von durch Eifersucht und Neid ausgelöstem Verhalten muss auch eine konkrete Messung der Emotionen beinhalten.

Das Messen von Emotionen gestaltet sich leider nicht immer leicht. Häufig werden Emotionen durch das direkte Fragen nach ihnen gemessen. Zum Beispiel indem auf einer Skala eine Intensität für gewisse angegebene Emotionen gewählt werden muss. Das Problem mit solcher Art direkten Fragen besteht jedoch immer in der Zuverlässigkeit der zu erwartenden Antworten. Versuchspersonen können sich durch gesellschaftliche Normen gezwungen sehen, nicht ihre 'wahren' Gefühle anzugeben. Außerdem können direkte Fragen die Aufmerksamkeit der Teilnehmer auf ihre Emotionen lenken und damit eventuell auch ihr Verhalten verändern, was störend wirkt wenn der Zusammenhang zwischen Emotionen und Verhalten beobachtet werden soll. Die Psychologie bietet in diesem Zusammenhang eine Reihe von Fragebögen, die durch geschickt gewählte Fragen, das willkürliche Manipulieren durch die Versuchspersonen zu minimieren versucht. Fragebögen sind demzufolge eines der beliebtesten Messinstrumente von emotionalen Reaktionen, insbesondere in der Sozialpsychologie. In vielen Fällen wird zudem versucht, Emotionen durch physiologische Messungen wie Pulsschlag, Blutdruck, Hautleitfähigkeit oder Gesichtsmuskelaktivität zu überprüfen. Doch insbesondere Eifersucht und Neid lassen sich aufgrund ihrer nicht eindeutig definierten Aktionstendenz schwierig durch körperliche Reaktionen messen. Doch ebenso schwierig gestaltet sich die Messung durch Fragebögen, da Eifersucht und Neid zu den am stärksten tabuisierten Emotionen gehört.

Trotz dieser Schwierigkeiten wurde in einigen Experimenten versucht, Neid in ökonomischen Situationen zu messen. Bosman und van Winden messen Neid und Eifersucht in dem sogenannten *Power to Take* Spiel (Bosman / van Winden, 2002). In dem Power-to-Take Spiel erhalten zwei Spieler je denselben Geldbetrag, woraufhin der erste Spieler (A) entscheidet, welchen Prozentsatz (t) des Betrages des zweiten Spielers (B) er erhalten möchte. Spieler B kann daraufhin festlegen, welchen Prozentsatz seines Gesamtbetrages er vernichten möchte (d) und beide Spieler erhalten den durch t festgesetzten Anteil des nach der Vernichtung übrig gebliebenen Betrages von Spieler B (siehe Abbildung

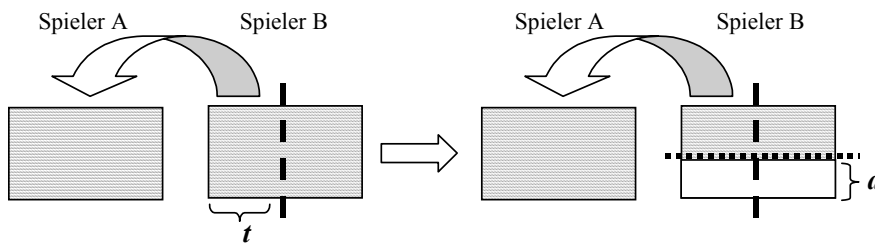


Abb. 1: Die Struktur des Power-to-Take Spiels. Spieler A erhält: $Y_A + t(1-d)Y_B$ und Spieler B erhält: $(1-t)(1-d)Y_B$. Wobei Y_A und Y_B für die Startguthaben von Spieler A bzw. B stehen.

1). Das Power-to-Take Spiel unterscheidet sich vom Ultimatum Spiel in dreifacher Hinsicht. Erstens erhalten beide Spieler ihr eigenes Startguthaben (anstelle einem gemeinsamen Startguthaben). Zweitens steht nur das Startguthaben von Spieler B auf dem Spiel, und drittens können die reagierenden Spieler jede mögliche Fraktion ihres Guthabens vernichten (d.h. nicht nur alles oder nichts).

Die Tatsache, dass bei dem Power-to-Take Spiel nur das Vermögen von Spieler B auf dem Spiel steht und demnach Spieler A immer zumindest gleich, wenn nicht besser abschneidet als Spieler B, bietet optimale Voraussetzungen um Neid im Spieler B auszulösen. Neid wird in dem Experiment durch das Beantworten von spezifischen Fragen nach der gefühlten Intensität verschiedener Emotionen gemessen. In ihrem Experiment können Bosman und van Winden nachweisen, dass die Konfrontation mit höheren Werte für t , d.h. mit einem von Spieler A höher gewählten Prozentsatz, höhere Werte auf der Neid Skala von Spieler B auslöst (Bosman / van Winden, 2002). Wobei Neid und Eifersucht eine signifikante positive Korrelation aufweisen. In einem weiterführenden Experiment, wurde ebenfalls im Power-to-Take Spiel zusätzlich die Hautleitfähigkeit (SCL) von Spieler B während des Spiels gemessen (Ben-Shakhar u.a., 2004). Wut und andere negative Emotionen waren dabei insbesondere mit dem temporalen Muster der Hautleitfähigkeitsmessungen verbunden. Kam es zu einem Anstieg in dem SCL Wert in dem Zeitintervall, bevor die Entscheidung über Vernichtung getroffen werden musste, so wurden auch höhere Werte für Wut angegeben und so wurde auch mit höherer Wahrscheinlichkeit ein positiver Wert vernichtet. Reduzierte sich dagegen der SCL Wert im selben Zeitintervall, verspürten Versuchspersonen weniger Wut und waren auch weniger aggressiv bei der Vernichtungsentscheidung.

Offensichtlich ist es bei diesen Messungen schwierig nachzuweisen, dass es sich auch tatsächlich um eine physiologische Messung von Eifersucht handelt. Doch die hohen beobachteten Korrelationen in den angegebenen Werten für Eifersucht und Wut lassen zumindest darauf schließen, dass die offensichtlich durch Wut bedingten Vernichtungsentscheidungen auch in Zusammenhang mit der verspürten Eifersucht stehen.

4.4. Zusammenfassung der experimentellen Resultate

Aus den diskutierten Experimenten lässt sich schließen, dass Situationen die als ungerecht angesehen werden, bei Spielern mit hoher Wahrscheinlichkeit auf Ablehnung stoßen und dass Spieler auch bereit sind, eine ungerechte Verteilung abzuweisen, selbst wenn dies zu ihrem eigenen Nachteil ist. Solches Verhalten ist nachweislich mit dem Verspüren negativer Emotionen und einer Steigerung des Erregungszustandes verbunden. Da negative Emotionen und Eifersucht starke Korrelationen aufweisen, scheint demnach auch Eifersucht an diesem Zustand beteiligt zu sein. Es kann sich also bei dem Ablehnungsverhalten nicht nur um rational getroffene Nutzenabwägungen handeln. Weitergehend scheinen selbst Situationen, in denen keine Fairness Norm bewusst verletzt wurde, dennoch zur Ablehnung aufgrund von Neid zu führen. Die Reaktionen fallen jedoch, unter anderem geregelt durch Normen und Konventionen, schwächer aus. Wenn von dem besser gestellten Spieler keine Norm verletzt wurde, so kann bereits eine relativ kleine Einkommensänderung die Abwehrreaktion des eifersüchtigen Spielers überdecken.

5. Einzelwirtschaftliche und gemeinwirtschaftliche Folgen

5.1. Das Verringern von Eifersucht und Neid

Sobald Neid und Eifersucht als negativ für das Individuum angesehen werden, folgt auch, dass ein Verringern der Emotionen angestrebt wird. Hierbei kann dies entweder durch das Individuum selbst geschehen, das zu vermeiden sucht die Emotionen zu verspüren, oder aber durch die Gesellschaft, um die negativen Auswirkungen der Emotionen auf das Verhalten zu verhindern.

Rein theoretisch wird hierbei eine Situation als 'neidfrei' angesehen, wenn sie von allen Teilnehmern als gerecht anerkannt wird. Von den Resultaten des Ultimatum Spiels wissen wir, dass dies für zwei Spieler eine Aufteilung in zwei annäherungsweise gleiche Teile ist. Für mehr als zwei Spieler ist es weniger offensichtlich, welche Verteilung angestrebt wird. Mathematisch gesehen ist eine neidfreie Verteilung eine Verteilung in der kein Teilnehmer lieber den Anteil eines anderen Teilnehmers erhalten möchte. Doch das ursprüngliche Problem einer gerechten Verteilung eines Kuchens in n Teile ist nicht trivial (Steinhaus, 1948) und die mathematischen Lösungen sind komplex und nicht unbedingt praktisch anwendbar. Dennoch existieren dergleichen Verteilungen immer, wenn sie auch nicht immer Pareto effizient sind.

Die oben diskutierten Experimenten lassen jedoch erkennen, dass es nicht unbedingt einer solchen Verteilung bedarf, um Eifersucht und Neid bei allen Teilnehmern auszuschließen. Wichtiger als eine absolut 'gerechte' Verteilung

scheint hierbei zu sein, dass sich alle Teilnehmer gerecht behandelt fühlen. Und dieses Gefühl hängt stark davon ab, wie die anderen Spieler gewertet werden. Intentionen sowohl als auch Verdienste spielen dabei eine wichtige Rolle. Das Gefühl für Gerechtigkeit ist zudem stark kulturellen und persönlichen Schwankungen unterworfen.

Praktische Maßnahmen zum Verringern von Eifersucht und Neid am Arbeitsplatz, wurden von Dogan und Vecchio in einer fünf Punkte Liste zusammengestellt (Dogan / Vecchio, 2001). Es ist demnach für Vorgesetzte essentiell die folgenden Punkte zu beachten:

- Berücksichtigung der emotionalen Reife bei neuen Mitarbeitern.
- Aufbau einer Teamstruktur die Kooperation unter Mitarbeitern fördert.
- Verwendung einer Anreizstruktur die Kooperation fördert. z.B. durch ein objektives Leistungsmaß.
- Förderung einer offenen Kommunikationsstruktur.
- Beförderung von Leistungsträgern zu Mentoren. d.h. die Aufgabe von Mitarbeitern die möglicherweise Eifersucht auslösen, sollte die Unterstützung anderer Mitarbeiter sein.

Die Hauptaufgabe dieser Maßnahmen besteht dabei darin, die Sensibilität von Vorgesetzten für die möglichen negativen Auswirkungen von Eifersucht im Arbeitsumfeld zu erhöhen.

5.2. Weiter reichende Folgen

Die einzelwirtschaftlichen Folgen von Neid scheinen nach all diesen Erkenntnissen schädlich für das Individuum zu sein. Ein rational agierender Spieler erhält in einer dem Ultimatum Spiel ähnlichen Situation ein höheres Einkommen als der Spieler, der sich durch Eifersucht oder Neid mitreißen lässt. Doch gibt es auch eine gute Seite dieser Emotionen?

Wie ein Zitat von Nietzsche verdeutlicht, kann Eifersucht und Neid auch auf der individuellen Ebene als erstrebenswerte Emotion erfahren werden:

Mit Grossheit des Benehmens erbittert man seine Feinde, mit Neid, den man merken lässt, versöhnt man sie sich beinahe: denn der Neid vergleicht, setzt gleich, er ist eine unfreiwillige und stöhnende Art von Bescheidenheit. - Ob wohl hier und da, des erwähnten Vorteils halber, der Neid als Maske vorgenommen worden ist, von solchen, welche nicht neidisch waren? (Nietzsche, 1879)

Eifersucht und Neid ist demnach ein Zeichen von Gleichheit, denn nur wer vergleichbar ist, wird auch beneidet. Eine Tatsache, die auch schon von Aristoteles und vielen anderen Philosophen erkannt wurde. Francis Bacon schrieb darüber: "Wo kein Vergleich ist, da ist auch kein Neid; und daher werden Könige auch von niemandem beneidet außer von Königen." (Bacon, 1625). Eine Hypothese die in Untersuchungen belegt wurde. Demnach

berichteten Angestellte die im Vergleich zu einem als gleich empfundenen Kollegen nicht befördert wurden, mehr Eifersucht und Neid, als Mitarbeiter denen ein als andersartig empfundener Mitarbeiter bevorzugt wurde (Schaubroeck / Lam, 2004).

Die Wahrnehmung von Neid als positive oder negative Nutzenänderung hängt wie schon erwähnt von kulturellen und persönlichen Unterschieden ab. Extrem wurde dies von Balzac in der menschlichen Komödie formuliert: "Die Eifersucht geistig hochstehender Menschen bewirkt einen edlen Wettstreit und ruft große Taten hervor; die Eifersucht kleiner Geister wird zum Hass." (de Balzac, 1835).

Im allgemeinen scheint es jedoch durchaus zuzutreffen, dass das Verspüren von Neid den individuellen ökonomischen Nutzen vermindert. In diesem Zusammenhang sind insbesondere die Untersuchungen des subjektiven Wohlbefindens von Interesse. Das subjektive Wohlbefinden hängt Untersuchungen zufolge nicht nur vom absolutem Einkommen ab, sondern auch vom relativen Einkommen der Vergleichsgruppe im eigenen Land (Hagerty, 2000). Länder mit geringen Einkommensunterschieden zeichnen sich bei diesen Untersuchungen durch höhere Werte auf der Glücksskala aus. Es scheint demnach also ein messbarer Zusammenhang zu bestehen, zwischen einer Umgebung, die wenig Neid und Eifersucht aufkommen lässt und der Zufriedenheit der Bevölkerung.

Doch es stellt sich die Frage, ob die Emotionen auch gesamtwirtschaftlich schädlich sind. Hierbei muss unterschieden werden, ob gesamtwirtschaftliche Eifersucht gemeint ist oder ob die Auswirkungen von individueller Eifersucht auf die Wirtschaft betrachtet wird. Tatsächlich stellt sich zuerst die Frage, ob Eifersucht oder Neid auch für Gruppen zutreffen kann. Zwar werden Auseinandersetzungen und Konkurrenz immer wieder mit Eifersucht und Neid zwischen Ländern oder Gruppen begründet, doch werden die Emotionen bei den einzelnen Individuen verspürt. Eine 'Gruppen Eifersucht' besteht als solche nicht. Jedoch kann das Zusammenfassen von Individuen zu einer Gruppe und die allgemeine Annahme in einer Gruppe, dass eine andere Gruppe uniform überlegen ist oder bevorzugt wird, Neid und Eifersucht auch zwischen Gruppen auslösen. Diese Emotionen sollten also wie die individuell ausgelösten Emotionen Nutzen mindernd wirken, solange nicht eventuelle Nebenwirkungen wie verstärkte Gruppenzugehörigkeit diesen ausgleichen. Interessanter ist jedoch die Auswirkung von individuell verspürter Eifersucht auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene.

In der Tat scheint es sich hierbei um ein *free rider* Problem zu handeln. Eine Situation, in der jeder Teilnehmer es vorziehen würde, wenn die anderen Spieler ein bestimmtes Verhalten an den Tag legen würden, sie selber jedoch von diesem Verhalten abweichen möchten. Denn jeder Spieler würde gerne die Reputation haben, leicht durch Eifersucht und Neid erregbar zu sein, da dies zu einem für sie besseren Verhalten von Gegnern führt, die durch Eifersucht oder Neid ausgelöste Ablehnung fürchten. Zugleich würde es jedoch jeder Spieler im

entscheidenden Moment vorziehen, nicht von seinen eigenen Emotionen überwältigt zu werden. Daraus folgt, dass die Reputation von Eifersucht und Neid durchaus positive Auswirkungen hat, indem sie nämlich den Anreiz zu gerechterem Verhalten liefert.

Die Tatsache und das Wissen, dass Eifersucht und Neid das Verhalten von Menschen beeinflussen kann, ist also durchaus erstrebenswert für eine Gesellschaft. Leider ist dies jedoch notwendigerweise damit verbunden, dass gewisse Teilnehmer der Gesellschaft die negativen Auswirkungen der Emotionen von Zeit zu Zeit zu spüren bekommen. Der ideale Gleichgewichtszustand scheint letztendlich dann erreicht zu sein, wenn das Wissen über die Emotionen zu Toleranz und gerechter Verteilung führt und als Folge keine Situationen auftreten lässt, in der Eifersucht und Neid wirklich verspürt werden muss. Auch wenn es sich hierbei offensichtlich um eine Utopie handelt, scheint es, dass Eifersucht und Neid sich nicht nur in unserer evolutionären Vergangenheit von Vorteil waren, sondern dass sie auch in der modernen Gesellschaft zu mehr Rücksicht und Gerechtigkeit führen können. Wir sollten aber nicht vergessen, dass sie auch Entwicklung und Fortschritt behindern können, wenn sie durch ungerecht empfundene Situationen ausgelöst werden.

Das Ziel einer Gesellschaft mag also darin bestehen, die Eifersucht und Neid hervorrufoende Situationen dermaßen zu definieren, dass bewusste Ausbeutung und Ungerechtigkeit die Emotionen auslösen können, jedoch Wettbewerb und Fortschritt toleriert und akzeptiert werden.

6. Zusammenfassung

Obwohl Psychologen schon lange wissen, dass Neid und Eifersucht unser Verhalten auf direkte und indirekte Weise beeinflussen können, haben Ökonomen dies bisher nur wenig in ihren Modellen beachtet. Die Modelle, die diese Einflüsse berücksichtigen, sind daher begrüßenswert und ihre Limitationen deuten nur auf die enormen Schwierigkeiten eines vollständigen Modells der Auswirkungen dieser Emotionen hin.

Die besonderen Schwierigkeiten liegen dabei darin, dass sich Auswirkungen auf drei verschiedenen Ebenen bemerkbar machen können.

1. Der Nutzen für das Individuum wird direkt durch das Erleben der Emotion beeinflusst.
2. Die Emotion wirkt sich auf das individuelle Verhalten aus.
3. Das Individuum muss vorhersehen und erwägen, wie sich sein Verhalten auf Eifersucht, Neid und Verhalten der Anderen auswirkt.

Die ersten beiden Auswirkungen werden dabei im allgemeinen als Nutzen mindernd angesehen, letztere kann jedoch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene positive Auswirkungen haben.

Literatur

- BACON, F. (1625): *Essays, Civil and Moral*, The Harvard Classics.
- BECKMAN u. a. (2002): Envy, malice and Pareto efficiency: An experimental examination, in: *Social Choice and Welfare*, 19:349-367.
- BEN-SHAKHAR u.a. (2004): Reciprocity and emotions: Arousal, self-reports, and expectations, in: *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 2004-099/1.
- BEN-ZE'EV, A. (2000): *The subtlety of emotions*, MIT Press.
- BOSMAN, R. / VAN WINDEN, F. (2002): Emotional Hazard in a Power to Take Experiment, in: *The Economic Journal*, 112:147-169.
- BRENNAN, G. (1973): Pareto Desirable Redistribution: The Case of Malice and Envy, in: *Journal of Public Economics*, 2:173 - 183.
- BROSNAN, S. F. / DE WAAL, F. B. M. (2003): Monkeys reject unequal pay, in: *Nature*, 425:297-299.
- BRYSON, J. B. (1991): Modes of response to jealousy-evoking situations, In Salovey, P., editor, *The Psychology of Jealousy and Envy*, pages 178-210. The Guilford Press.
- CAMERER, C. F. / THALER, R. (1995): Ultimatums, Dictators and Manners, in: *Journal of Economic Perspectives*, IX:209-219.
- CASON, T. N. / MUI, V.-L. (2002): Fairness and sharing in innovation games: a laboratory investigation, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, 48:243-264.
- DE BALZAC, H. (1835): *Die menschliche Komoedie - der Ehe Vertrag*, Aufbau Verlag.
- DE WAAL, F. (2004): The evolution of fair business practise: Primate behavioral economics, Presentation at the workshop on: 'Cooperation and social norms in humans and other primates'; Amsterdam: October 1, 2004.
- DOGAN, K. / VECCHIO, R. P. (2001): Managing envy and jealousy in the workplace, in: *Compensation and Benefits Review*, 33(2):57-64.
- DUPOR, B. / LIU, W.-F. (2003): Jealousy and equilibrium overconsumption, in: *American Economic Review*, 93(1):423-428.
- ELSTER, J. (1991): Envy in Social Life, In Zeckhauser, R. J., editor, *Strategy and Choice*, chapter 3. MIT Press.
- FALK, A. / FEHR, E. / FISCHBACHER, U. (2003): On the Nature of Fair Behavior, in: *Economic Inquiry*, 41(1):20-26.
- FEHR, E. / SCHMIDT, K. (1999): A theory of fairness, competition, and cooperation, in: *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3):817-868.
- FRIJDA, N. (1986): *The Emotions*, Cambridge University Press.
- GEO (2003): Neid, 07.
- GHOSH, A. (1983): The relations of envy in an egyptian village, in: *Ethnology*, 22(3):211-223.
- GÜTH, W. / TIETZ, R. (1990): Ultimatum bargaining behavior: A survey and comparison of experimental results, in: *Journal of Economic Psychology*, 11(3):417-449.

- HAGERTY, M. R. (2000): Social Comparisons of Income in One's Community: Evidence From National Surveys of Income and Happiness, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(4):764-771.
- Haidt, J. (2004): Culture, evolution, and morality: Keep your feet on the intuitions and your head in the virtues, Presentation at the Santa Fe Institute Emotions Workshop; Santa Fe: 13-15 February 2004.
- HARRIS, C. R. (2003): A review of sex differences in sexual jealousy, including self-report data, psychophysiological responses, interpersonal violence, and morbid jealousy, in: *Personality and Social Psychology Review*, 7(2):102-128.
- HENRICH, J. u.a. (2001): In search of homo economicus: Behavioral experiments in 15 small-scale societies, in: *American Economic Review*, 91(2):73-79.
- HILL, R. / DAVIS, P. (2000): 'platonic jealousy': A conceptualization and review of the literature on non-romantic pathological jealousy, in: *British Journal of Medical Psychology*, 73:505-517.
- HUPKA, R. B. (1981): Cultural determinants of jealousy, in: *Alternative Lifestyles*, 4:310-356.
- KIRCHSTEIGER, G. (1994): The role of envy in ultimatum games, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, 25:373-389.
- LEDYARD, J. (1995): Public Goods: A Survey of Experimental Research, In Kagel, J. und Roth, A. E., editors, *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton University Press.
- MUCHINSKY, P. (2000): Emotions in the workplace: the neglect of organizational behavior, in: *Journal of Organizational Behavior*, 21:801-805.
- MUI, V.-L. (1995): The economics of envy, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, 26:311-336.
- NIETZSCHE, F. (1879): *Menschliches Allzumenschliches II: Erste Abteilung*, Insel Verlag, Frankfurt.
- ORTONY, A. / CLORE, G. / COLLINS, A. (1988): *The Cognitive Structure of Emotions*, Cambridge University Press.
- PARKER, J. G. / WALKER, A. R. / GAMM, B. K. B. (2002): Worlds within worlds: The friendship network context of jealousy and relational aggression, paper and presentation at the biennial meetings of the International Society for the Study of Behavioral Development. Ottawa, Canada.
- PARROTT, W. G. (1991): The emotional experience of envy and jealousy, In Salovey, P., editor, *The Psychology of Jealousy and Envy*, pages 3-30. The Guilford Press.
- PIERCE, J. / GARDNER, D. (2004): Self-Esteem Within the Work and Organizational Context: A review of the Organization Based Self-Esteem Literature, in: *Journal of Management*, 30(5):591-622.
- PINKER, S. (1997): *How the mind works*, Penguin books.
- RABIN, M. (1993): Incorporating Fairness into Game Theory and Economics, in: *The American Economic Review*, 33:1281-1301.
- SALOVEY, P. / ROTHMAN, A. (1991): Envy and jealousy: Self and society, In Salovey, P., editor, *The Psychology of Jealousy and Envy*, pages 271-286. The Guilford Press.
- SCHAUBROEK, J. / LAM, S. (2004): Comparing lots before and after: promotion rejectees' invidious reactions to promotees, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 94:33-47.

- SHARPSTEEN, D. J. (1991): The organization of jealousy knowledge: Romantic jealousy as a blended emotion, In Salovey, P., editor, *The Psychology of Jealousy and Envy*, pages 31-51. The Guilford Press.
- SMITH, R. H. / KIM, S. H. / PARROTT, G. (1988): Envy and jealousy - semantic problems and experiential distinctions, in: *Personality and Social Psychology*, 14(2):401-409.
- STEINHAUS, H. (1948): The problem of fair division, in: *Econometrica*, 16(1):101-104.
- THALER, R. H. (1988): The Ultimatum Game, in: *Journal of Economic Perspectives*, II:195-206.
- VECCHIO, R. P. (2000): Negative emotions in the workplace: Employee jealousy and envy, in: *International Journal of Stress Management*, 7(3): 161-179.