
Der Preis des Erfolgs. Skizzen zur Psychologie des Vermögens und des Geldes

Tarek el Sehity

Einleitung

In diesem Beitrag werden die Interviews mit den 15 Hochvermögenden¹ der vorliegenden Studie im Sinne von Expertengesprächen ausgewertet. Der Fokus der Auswertung liegt auf der Entwicklung einer vermögenspsychologischen Theorie, in der die spezifischen sozial-kognitiven wie auch affektiven Eigenheiten erfasst werden sollen, die ein Leben im ökonomischen Ressourcenreichtum auszeichnen. Ausgehend vom aktuellen zeitgeschichtlichen Kontext der Finanzkrise wird deutlich, dass die Befragten sich gegenüber einer Finanzelite abgrenzen wollen und akute Sorge um die zukünftige Stabilität des Gesellschaftssystems haben. Ein komplexes von der Psychologie des Geldes durchzogenes Grundprofil zeichnet sich ab, in dem affektiv die Furcht vor dem Neid der anderen hervortritt: Zwei Drittel der Befragten nennen den Neid der anderen als ihre vermögensbedingte größte Sorge. Der Neid beziehungsweise die Sorge vor dem Neid der anderen erweist sich als Emotion, die aufgrund ihrer kognitiven Architektur in Geldnähe gehäuft auftritt. Eine detaillierte Analyse des Neidgefühls zeigt darüber hinaus, dass seine Ursache weniger im Begehren fremden Besitzes liegt als in einem genuinen Unvermögen. Tatsächlich erschließt sich in

¹ Vor diesem Hintergrund finden im Folgenden auch Passagen aus den Gesprächen mit Frau Jung, Herrn Baumann und Herrn Beirat (Namen und wiedererkennbare Details geändert) Erwähnung, die aus verschiedenen Gründen in die strukturelle Vergleichsstudie nicht aufgenommen wurden. Diese vom Autor selbst transkribierten Passagen sind nicht mit Zeilennummerierung, sondern mit Bandlaufzeiten bezeichnet. Soweit transkribierte Äußerungen verwendet werden, die auch im Beitrag von Bohnsack und Przyborski vorkommen, wurden sie behutsam gekürzt.

T. el Sehity (✉)

Institute of Cognitive Sciences and Technologies (ISTC), Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR), Via San Martino della Battaglia 44,
00185 Roma, Italien

E-Mail: tarek.el-sehity@univie.ac.at

der Psychologie des Neides eine komplementäre Perspektive auf das vermögenspsychologische Phänomen des Eigenvermögens.

Der zweite Teil der Untersuchung vertieft anhand der Interviews der Studie die konzeptionelle Frage, wie Vermögen über einen mentalen Prozess angeeignet wird. Zwischen der Gründergeneration und der Nachfolgeneration treten zwei deutlich zu unterscheidende Aneignungsprofile hervor: Während die Gründergeneration sich weitgehend in ihrem Schaffensprozess verwirklicht sieht, ist die zweite Generation mit der Herausforderung konfrontiert, sich vor allem psychologisch zu profilieren. Es verdeutlichen sich komplexe Profilierungsrituale, über die das zu erbende Vermögen auch tatsächlich, also psychologisch, angeeignet wird.

Kontext

Wenn natürlich da die Spanne immer größer wird (.) wo man jetzt auch in den Medien hat (.) wo jetzt einfach dieser CEO von XY neunzig Millionen verdient tausendmal mehr als ein normaler Angestellter (.) also (.) seit letzter Woche mache ich mir auch richtig Sorgen für die Schweiz (.) muss ich schon sagen (.) und (.) für ihren Banker (.) habe ich mir auch noch überlegt, dass ich mir das Geld abziehe bei der XY (.) ich find's einfach (.) ah (.) vielleicht ist es lächerlich so im Kleinen anzufangen (.) aber irgendwo (.) im Kleinen muss man ja anfangen (.) also (.) wir haben schon Tendenzen, wo ich sagen muss (.) das ist weg von Gut und Böse (.) und auch dann, wenn auch da in der Schweiz (.) mich wundert es dann auch in der Schweiz (.) früher wären die Leute (.) hätten natürlich eine Demonstration gemacht (.) und da ein bisschen einen Aufstand gemacht (.) da kann man sich natürlich auch an der Nase nehmen (.) und heutzutage steht man so sehr im Wettbewerb (.) dass man da einfach zu wenig macht (.) muss auch dann sagen, dass man sich zu wenig gegen das System auflehnt. (Frau Jung, 01:23:34; Transkript des Autors)

Mit der zeitlichen Distanz von mehr als einem Jahr gegenüber der Datenerhebung im Frühjahr 2010 und mit der Kenntnis um die sich mehrenden Protestbewegungen auf den Straßen der Finanzzentren werden die weitreichenden Konsequenzen einer mittlerweile historischen Finanzkrise deutlich. Die Interviews fanden mitten in einer Zeit des Umbruchs statt, dessen offizieller Beginn spätestens mit der Insolvenzerklärung der US-amerikanischen Investmentbank Lehman Brothers am 15. Sept. 2008 datiert werden kann. Im selben Zeitraum drohte die Zahlungsunfähigkeit auch einigen anderen Finanzinstitutionen (Banken wie Versicherungen), die aus Sorge um den systemischen Zusammenbruch des globalen Finanzsystems mit öffentlichen Geldern gerettet wurden. Im Frühjahr 2010 verdeutlichte sich darüber hinaus, dass einige europäische Länder ihre öffentlichen Schulden nicht mehr würden bedienen können. Die Europäische Union rettete sich im Mai 2010 mit 450 Mrd. € vor Griechenlands Zahlungsunfähigkeit. In den Medien mehrten sich gleichzeitig Berichte über die Millionenhöhe der Boni und Gehälter von Bankmanagern, deren Institute noch im Jahr zuvor hatten gerettet werden müssen (siehe hierzu die Stellungnahme von Frau Jung oben). In scharfem Kontrast dazu standen auf nationaler Ebene Budgetsparpakete, die sowohl höhere Steuern als auch geringere soziale Leistungen vorsahen. Die Forderungen nach besonderen Beiträgen der Reichen – einer „Reichensteuer“

– wurden laut, und ab Sommer 2011 formieren sich Bürger unter dem Slogan „We are the 99 %“ in verschiedenen westlichen Ländern zu Protestbewegungen gegen den Finanzsektor und die wachsende Kluft zwischen dem reichsten einen Prozent und der übrigen Bevölkerung.

Dieser bereits zeitgeschichtliche Hintergrund schlug sich nicht nur in den Meldungen der Medien nieder, sondern auch in den Interviews der vorliegenden Studie, ohne dass die Interviewten direkt darauf angesprochen wurden. So kommt bei einem älteren Unternehmer – angesprochen auf die gesellschaftliche Verantwortung erfolgreicher Unternehmer – eine deutliche Betroffenheit über die aktuellen Entwicklungen zum Ausdruck:

(...) ich bin enorm äh betroffen von der Mentalität die in den letzten Jahren eingekehrt hat (.) ä:h (.) unsere Schweizer Unternehmen sagen immer es kommt aus den USA aber ich sag auch//mh// aber es kommt auch von hier (.) also diese Selbstbedienungsmentalität der operativen Führungen in den Unternehmen Banken Versicherungen die ist unglaublich oder; (.) und die zersetzt natürlich äh und unser Gesellschaftssystem ganz enorm (Herr Behrdorf, 475–480)

Auch in den folgenden kritischen Aussagen einer jungen Unternehmerin zu einem der Protagonisten der Finanzkrise werden Befürchtungen vor einem angespannten sozialen Klima in einer auseinanderdriftenden Gesellschaft deutlich:

(...) wenn man, jetzt den CEO von der XY sieht, der so um die neunzig Millionen verdient hat (.) äh (.) als guter Unternehmer macht man das einfach nicht (.) oder man macht viele Sachen (.) wo wir da jetzt bei der Finanzkrise waren (.) ja (.) wo man das einfach nicht machen würde (.) also wo ich sage, da scheidet es sich irgendwie. (Frau Jung, 11:33–12:51; Transkript des Autors)

Das harte Urteil, mit dem sich diese erfolgreichen Unternehmer in ihrem Schaffen von der Finanzwelt abgrenzen, geschieht beiläufig und ungefragt im Fluss ihrer Lebenserzählungen. Deutlich zum Ausdruck kommt hierbei nicht nur eine persönliche Ansicht, sondern bereits ein gesellschaftlicher Allgemeinplatz, auf den man im Frühjahr 2010 mit einer gewissen Selbstverständlichkeit verweisen konnte. Abgesehen von der Funktion der „Banker“ als negativer Gegenhorizont in den Erzählungen der Lebensgeschichte verdeutlicht sich in diesen Passagen auch das Bewusstsein um die eigene Stellung in der Gesellschaft: Eben weil man selbst zum reichsten Prozent in der Gesellschaft gehört, bedarf es der betonten Unterscheidung von jenen, die aufgrund ihrer rücksichtslosen Praxis zu prominenten Vertretern „der“ Reichen avancierten. So wird von einem weiteren Befragten mit Bezug auf die Rolle des Charakters in Führungspositionen in einem Nebensatz festgestellt, wie es nicht sein soll:

wenn man dann wirklich ä selber dann in diesen verantwortlichen Positionen ist dann merkt man schon dass auch noch anderes relevant ist als nur Bildung; also (.) also eben ist jetzt heut auch so wieder aktuell mit den ganzen Bankerdiskussionen oder?//mhm// wenn Sie einen (.) wenn Sie einen top Ausgebildeten aber charakterlich Schwachen haben oder Sie haben einen (.) charakterlich wirklich (.) der vielleicht nicht gleich gut ist dann müssen Sie entscheiden und an und für sich hab ich immer gesagt man muss den (.) Charakterfesten wählen oder?//mhm// ä weil unter = m Strich grad wenn =

s um Teams und alles geht und Glaubwürdigkeit (.) ä nützt Ihnen ein Charakterlump nix auch wenn er genial ist. (Herr Kramberg, 1085–1090)

Es zeigt sich, dass der historische Kontext der Finanzkrise eine bedeutsame Rolle im sozialen Selbstverständnis hochvermögender Personen spielt. Dies ist von besonderem Interesse – und nicht nur für unseren Beitrag, da hier eine gewisse Grundstimmung in der psychologischen Befindlichkeit der reichsten Minderheit in unserem Gemeinwesen durchscheint: Millionäre leben, ob sie dies wünschen oder nicht, keineswegs weitab der realen Situation der Gesellschaft. Selbst jene Exponenten des extremen Reichtums, die es sich zur Aufgabe gemacht haben, sich und ihre Nächsten „vor zu viel Wirklichkeit“ zu bewahren, erkennen in ihrem Rückzug die Bedrohung an, vor der sie flüchten. Dieser Rückzug vollzieht sich mitunter in einer regelrechten Spaltung der Wirklichkeit in zwei Welten, wie in der folgenden Beschreibung eines Familiensonntags anschaulich wird:

Also mit diesem Reich und Arm mach ich mir manchmal schon Sorgen (.) Selbst in der Schweiz, wo jetzt Leute anfangen so hohe Mauern um ihre Villen zu bauen (.) und ich find (.) das ist schon (.) das sind spannende Diskussionen mit diesen Leuten, mit dieser Kluft (.) und weil man da immer so ein bisschen in seiner Welt lebt (.) wir sind halt Weltenspringer//mh// das ist vielleicht noch spannend (.) also wir können (.) und das ist wahrscheinlich das was so selten ist (.) wo man in der Familie hat (.) wir waren im XY-Golfclub (.) einem der elitärsten Golfclubs in B-Stadt (.) da haben wir am Sonntag zu Mittag gespielt (.) war wunderschön (.) haben das auch genossen (.) war super und das Brunch (.) und die Leute (.) und auf dem Heimweg waren wir dann bei McDonald's//mh// und das ist auch lustig (.) dieses Springen zwischen Welten. (Frau Jung, 01:22:10; Transkript des Autors)

Das Bild des Weltenspringers reflektiert weit mehr als nur die tagtägliche Erfahrung mit stark kontrastierenden Lebensbedingungen. Es kommt hier eine Grunderfahrung zum Ausdruck, welche die unterschiedlichen Lebensräume von Arm und Reich über den jeweiligen Horizont verdeutlicht. Die Weltenspringer entscheiden und erfahren ihren momentanen Aufenthaltsort nach Belieben, während die „Einwohner“ der jeweiligen Welten sich bestenfalls indirekt ein Bild von den anderen Welten verschaffen können. Die Tore, über die der Zugang zu diesen Welten reguliert wird, öffnen und schließen sich entsprechend der Zahlkraft. So selbstverständlich sich diese Tore in der Präsenz des Geldes öffnen, so automatisch verschließen sie sich bei Abwesenheit desselben. Der Effekt dieses Mechanismus ist der einer halbdurchlässigen sozialen Membrane, die unseren Lebensraum über unsere Zahlkraft reguliert. Die dadurch erzielte Wirkung lässt sich auf einer sozialen Makroebene als Druck beschreiben, den die Verteilung des Geldes – und nicht seine Menge – auf unser institutionelles Gefüge ausübt und dadurch soziale Unruhen nährt. Auf der Mikroebene des Individuums zeigt sich auf der einen Seite jenes Erleben der offenen Räume und Plätze, die nach Belieben betreten und verlassen werden können; auf der anderen Seite steht das Erleben von Ghettos ohne Ausgang. Aus dieser Perspektive findet sich im Medium des Geldes die Kristallisation potenzieller Lebensräume².

² Freilich geht mit dem Geldbesitz auch das oft beschriebene Phänomen des sozialen Rückzugs einher. Diese Aufgabe sozialen Terrains seitens hochvermögender Personen „trotz allem Geld“ ereignet

Um der psychologischen Verfassung der ökonomisch Reichsten unter uns näherzukommen, bedarf es zunächst einer genaueren Betrachtung des Geldes aus psychologischer Perspektive. Dies ist notwendig, da sonst als „Persönlichkeit“, „Einstellung“ oder „Habitus“ verkannt wird, was eigentlich in den Bereich des Geldes und seiner psychologischen Wirkung gehört. Nehmen wir den folgenden Auszug eines Interviews, in dem der Interviewer einen Erben zweiter Generation explizit fragt: „Hat Geld Sie verändert im Laufe der Zeit? Sie sind ja quasi mit Geld aufgewachsen ...“

Also (.) eigentlich nicht (.) ich bin sicherlich jemand der sich Annehmlichkeiten erkaufte (.) ich bin sicher jemand der sich ein schönes Auto kauft (.) ich bin sicher jemand der schöne Luxusferien macht (.) aber das andere auch möchte ich (.) ich gehe auch normalerweise (.) also ganz normal gehe ich auch in die Ferien (.) wo ich wieder mal sehe wie das normale Leben ist (.) ja, ich habe kein Problem in ein Zwei-Stern-Hotel zu gehen (.) ganz (.) also (.) mit arbeitnehmenden Menschen zu unterhalten (.) hab aber gern mal den Luxus auch davon (.) das hat sich eigentlich für mich nicht geändert (.) nein (.) also ich erstrebe nicht irgendwelche Luxusartikel mit mehr Geld (.) nein, überhaupt nicht (.) das überhaupt nicht (.) ich benutze das Geld um irgendein Ziel zu erreichen (.) das schon (.) es freut mich eigentlich, wenn das so gelingt wie ich es gedacht habe dass es gelingen könnte (.) das ist das (.) aber ich bin jetzt nicht irgendwie kontostandgeil (.) unbedingt also (.) mich erfreut es ein Netzwerk zu haben (.) mit Leuten zusammenzuarbeiten die nicht unbedingt direkt auf meiner Payroll sind (.) sondern die ich als Spezialisten in einem Team immer wieder als Spezialisten in einem Geschäft zusammenstelle (.) dass wir miteinander ein Ziel erreichen und ein jeder hat seinen Spaß daran (.) da habe ich mehr Freude daran als dass das Geld jetzt immer stimmen muss. (Herr Baumann, 25:00; Transkript des Autors)

Der Befragte selbst meint, keine Wirkung des Geldes auf sich und sein Verhalten erkennen zu können. Tatsächlich fehlt ihm, der „mit Geld aufgewachsen ist“, auch die Möglichkeit, die durch Geld geprägten Kategorien seines Denkens ohne weiteres zu erkennen. Gerade die Beispiele, die belegen sollen, wie wenig Einfluss das Geld auf ihn hat, unterstreichen diesen: „[...] ich habe kein Problem in ein Zwei-Stern Hotel zu gehen [...] mich] mit arbeitnehmenden Menschen zu unterhalten [...]“. Die Besonderheit des Normalen hebt das Normale als Besonderheit hervor, ein Prozess, der in diesem Falle auf nichts anderes zurückzuführen ist als den Einfluss des Geldes.

Entsprechend fehlt auch uns („den 99 %“), die wir die Welt des großen Geldes meist nur vom Hörensagen kennen, die Möglichkeit, solche Aussagen, wenn nicht empathisch, so doch vorurteilslos nachzuvollziehen. Dem Geld kommt mit seiner wirtschaftlichen Funktion als Tauschmedium zugleich eine soziale Ordnungsfunktion zu, die de facto und de jure als Ultima Ratio die Gültigkeit unserer Ansprüche bestimmt: Geld genug oder nicht genug. Dieses allgegenwärtige und machtvolle Medium der zwischenmenschlichen Interaktion wird schon aus praktischen Gründen zum Gegenstand unseres Begehrens schlechthin. Den Besitzern des „großen Geldes“ kommt hierbei eine wesentliche soziale Stellung

sich allerdings aus einer Selbstbeschränkung, die durch den Geldbesitz sehr wohl bedingt, aber nicht erzwungen ist.

zu, die im Folgenden kurz reflektiert werden soll, bevor wir zu den Inhalten der Interviews zurückkehren.

„Das große Geld“: ein sozialer Altar

Die diversen Millionärs- und Milliardärsranglisten, die alljährlich unter wachsender öffentlicher Aufmerksamkeit publiziert werden, legen Zeugnis von einem Reichtumsverständnis ab, das sich analog zur Literaturkenntnis eines Bibliothekars verhält, der mit dem Lineal bewaffnet die „großen“ von den „kleinen“ Werken zu scheiden beginnt. Auch die Arbeiten der Ökonomen zur Thematik des Reichtums tragen kaum zu einer differenzierteren Betrachtung des Phänomens Reichtum bei, da gerade sie sich methodisch auf das „objektive“ Datum des materiellen Reichtums in der Form von monetären Gegenwerten konzentrieren. Während Millionenbeträge in Zeitungsmeldungen wie Studien oft unkommentiert angeführt werden – davon ausgehend, dass „die Zahlen für sich sprechen“ –, verdient die eigentliche Wirkung dieser Zahlen eine genauere Betrachtung, da in ihr zum Tragen kommt, was für die Eigentümer dieser Beträge zum Alltag gehört: die gesellschaftliche Aufmerksamkeit, die ihnen als „Millionären“ buchstäblich entgegenschlägt.

Die soziale Bedeutung und Wirkung der „Millionäre“ ergibt sich durch die Zahlkraft dieser Personen, die jene von etwas mehr als 99 % der Bevölkerung um ein Vielfaches übersteigt. Die Zahlkraft einer Person steht in einem direkten Zusammenhang mit der sozialen Macht, über die sie verfügt, und bei der Über- oder Unterschreitung bestimmter quantitativer Verhältnisse stellen sich eigentümliche Rückkoppelungseffekte ein. So sind die sozialökonomischen Etiketten „arm“ und „reich“ bei weitem nicht nur mit Geldbeträgen konnotiert, sondern mit relativ detaillierten Vorstellungen von Lebensräumen und Personen. Sozialpsychologische Studien belegen, dass wir abstrakte Phänomene zu konkretisieren versuchen, um sie uns „begreifbar“ zu machen (z. B. Moscovici 1961). Die gesellschaftlichen Vorstellungen von den „Reichen“ und „Millionären“ bilden insofern eine interessante Sonderstellung, als wir es bei dieser Minderheit unserer Gesellschaft gleichzeitig mit der prominentesten sozialen Gruppe zu tun haben. So abstrakt die durch Zahlkraft vermittelte Macht, so konkret die Gesichter, die sich hierzu assoziieren. Millionäre und Millionärinnen sind eindeutiges Objekt des gesellschaftlichen Interesses. Die enge Assoziation zwischen sozialer Macht und Geld verleitet dazu, den Besitzern großer Geldmengen per se auch eine außerordentliche Handlungsmächtigkeit zuzuschreiben.

Geld und Vermögen erweisen sich jedoch vermögenspsychologisch als streng voneinander zu trennende Kategorien. Hierbei handelt es sich nicht lediglich um die Trennung einer materiellen von einer immateriellen Vermögensdimension. Geld, beziehungsweise Geldzahlungen stellen eine Kategorie des Handelns dar, die für sich genommen keine Vermögensform darstellen kann. Anders als bei Fähigkeiten und Leistungen, aber auch anders als bei Gütern in der Form von Rohstoffen, Produktionsmitteln und Produkten findet sich im Geld nichts „an und für sich“. Alles liegt im Vermögen seines Besitzers. Es ist im Moment der Kaufentscheidung, dass mit dem Geld Vermögen sprichwörtlich zum Leben

erweckt wird. Nämlich dann, wenn es in das Leben des Geldbesitzers gerufen wird.³ Die Alltäglichkeit, mit der wir dies in unserem Leben vollziehen, verstellt uns den Blick auf den machtvollen Transformationsprozess, auf dem die Geldgabe beruht.

Die allgemeine Feststellung, dass Geld sei, was es ist, weil wir uns darauf verständigen, dass etwas als Geld gilt, ist so richtig wie ungenügend für das Verständnis seines Wesens. Weder im Geld als Ding noch im Geldgeber findet sich eine ausreichende Begründung für die Art und Weise seiner Funktion. Ohne Zweifel beruhen soziale Interaktionen wie der Handel ökonomischer Güter auf einem Einverständnis der Interaktionspartner. Die besondere Wirkung, die hierbei vom Gelde ausgeht, findet sich jedoch in einem unmerklichen oder gar negierten Akt der selbstlosen Aufgabe: Wir geben unsere Güter und Leistungen für etwas Mögliches beziehungsweise Fiktives: das Geld.

Diese Wirkung des Geldes zeigt sich vor allem im Verkäufer. Er vertraut den Visionen, die er mit dem Geldbesitz verbindet: zukünftigen Käufen, Geschäften oder auch dem Gefühl der Sicherheit, das sich für ihn als Geldbesitzer aus seiner zukünftigen Zahlungsfähigkeit ergibt. Hierfür opfern wir buchstäblich unsere realen Güter und Leistungen und gliedern uns in einen Reigen hoffender Verkäufer ein, indem ein jeder die eigene Zahlungsfähigkeit anstrebt und dafür seinen Verkauf leistet. Es ist also weder die Leistung eines Einzelnen, oder – was für unseren Zusammenhang wesentlich ist – des Geldbesitzers, aufgrund derer das Geld zu dem wird, was es ist. Ganz im Gegenteil: Es sind diejenigen, die das Geld nachfragen beziehungsweise akzeptieren, durch die das Geld erschaffen und Güter wie Leistungen verfügbar werden. Als Verkäufer opfern wir unsere realen Güter und Leistungen, und mit diesem Opfer schöpfen wir das Geld. Geld repräsentiert also eine Aufforderung zur Opferleistung und ist nicht das Opfer selbst, wie es in einigen Darstellungen zur Geschichte des Geldes fälschlich interpretiert wird. So wie die Anwesenheit Gottes an der Kathedrale festgemacht wird, materialisiert sich unsere Opferleistung im Geld. Die Macht des Geldbesitzers erhält vor diesem Hintergrund eine interessante Gestalt: Sie besteht im Bewusstsein oder auch Selbstverständnis dessen, der um die Opferbereitschaft aller Bescheid weiß.⁴ Der Geldbesitzer verfügt über einen sozialen Joker (Doyle 1992) im gesellschaftlichen Geflecht der Abhängigkeitsverhältnisse, der es ihm ermöglicht, Abhängigkeiten zu lösen, um „Unabhängigkeit“ zu bewahren – eine Thematik, die gerade bei jenen besonders im Vordergrund steht, deren Ziele vorrangig durch Gelderwerb bestimmt sind (siehe die Darstellung von Herrn Santos⁵ bei Bohnsack/Przyborski in diesem Band, 1.3.1.). Die Macht des Geldbesitzers lässt sich als negative soziale Macht (Castel-

³ Die Überlegungen zur polaren Natur zwischen Geld und Vermögen verdanke ich ausführlichen Gesprächen mit Jörg Schallehn im Frühjahr 2011.

⁴ „Meine Tante sagte immer: Geld ist schön um unabhängig zu werden aber man muss dann wieder unabhängig vom Geld werden. Das find ich eine gute Philosophie. Also wenn man keines hat, das ist dann eben auch schwierig“ (Frau Jung, 52:50; Transkript des Autors).

⁵ „Ja es gibt eigentlich zwei Typen von Leut glaub ich schon ne ich merk das überall ähm; (.) sagen wir man- (.) wenn man einigermäßen (.) ich will das mal sagen erfolgsorientiert ist dann gibt es zwei Typen von Leut, (.) es gibt Leute die: (.) interessiert sind an Macht und Einfluss (2) und es gibt (.) das hat viele Male mit wo du herkommst zu tun (.) es gibt Leute die Geld verdienen wollen (.) und ich

franchi 2003, 2011) verstehen, da ihr Ursprung im Defizit des Verkäufers zu verorten ist. Geldmacht im Sinne von Zahlungsfähigkeit stellt daher noch keine Handlungsfähigkeit dar, sondern lediglich eine Referenz auf diese. In der Macht des Geldes formuliert sich vor allem die Machtlosigkeit – die Abhängigkeit – des Verkäufers, weil der Zahlende lediglich Fiktives für Reales bietet.

Für uns bedeutsam ist hierbei die gewaltige Asymmetrie, die diesen Transaktionen zugrunde liegt und die dem Geldbesitzer eine entsprechende soziale Bedeutung verleiht. Aufgrund der Transformation, die das Geld bewirkt – Reales für Fiktives zu erhalten –, sind die Besitzer großen Geldes umgeben von einer geradezu entrückten Aura der Macht. Die Ahnung um die Zahlkraft, über die ein Millionär verfügt, enthebt ihn der „natürlichen“ Grenzen unseres Lebensraumes und positioniert ihn in einen jenseitigen Lebensbereich. Nichts von diesem Eindruck muss vom Geldbesitzer intendiert sein, und tatsächlich liegt auch nichts davon in seiner Person, sondern der Effekt ergibt sich allein aus dem Besitz der entsprechenden Geldmenge. Diese Wirkung, die vom Besitz des großen Geldes ausgeht, mag vom Besitzer bewusst verleugnet oder aber genossen werden – in keinem der beiden Fälle liegt es in seiner Macht, die sozialen Effekte des Geldbesitzes zu eliminieren.

Werden Personen primär über ihren Geldbesitz wahrgenommen, so tritt im selben Moment ihre persönliche Identität in den sozialen Hintergrund. Über den Geldbesitz werden soziale Unterschiede rasch bestimmbar, wie sich auch soziale Vergleiche anbieten. Diese auf den Geldbesitz fokussierte Wahrnehmung negiert die Identität einer Person, ihre Lebensgeschichte, ihre Herkunft, Begabungen etc., und bietet den idealen Nährboden für ein soziales Gefühl, das eine Mehrheit der in der Studie Befragten als soziale Bedrohung erlebt: den Neid.

Im Neidgefühl wie auch in der Sorge um den Neid der anderen – so wird im Folgenden zu zeigen sein – finden sich wesentliche affektive wie auch kognitive Dimensionen zum vertieften Verständnis des Vermögensphänomens. Der folgende Teil fokussiert auf das Gefühl des Neides selbst, um eine möglichst klare Vorstellung von der Bedeutung dieses blickscheuen Gefühls zu erhalten. In einem weiteren Schritt werden wir, basierend auf der dargestellten psychologischen Neidtheorie, die Psychologie der Sorge vor dem Neid der anderen beleuchten und hierbei die Interviews konsultieren.

Ein vermögenspsychologisches Vakuum: der Neid

In enger Nachbarschaft zu unseren Sehnsüchten und Hoffnungen steht ein vertracktes Phänomen, das uns den sachlichen, vernünftigen Blick auf Realität und Stellenwert der Vermögenden in unserer Gesellschaft verstellt: der Neid. (Druyen 2007, S. 29)

wollte immer Geld verdienen (.)//mhm// (2) wahrscheinlich hat das was mit mein (.) Vergangenheit zu tun ne (.) weil nie genug Geld da war ich weiß es nicht“ (Herr Santos, S. 463–472).

In einem kleinen Fragebogen, den wir den Studienteilnehmern nachreichten, kam ihr soziales Erleben besonders deutlich zum Ausdruck, als sie danach gefragt wurden, wodurch sie sich angesichts ihres Vermögens besonders bedroht fühlen: Zwei Drittel gaben an, dass sie sich weniger durch Diebstahl, Betrug, Staat und Politik bedroht fühlen als durch den gesellschaftlichen Neid. Auch in den Interviews stellte sich die Sorge vor dem Neid der anderen auf den verschiedensten Datenebenen wiederholt und höchst konsistent dar. Sowohl in Gestalt der von den Interviewern mehrfach vermerkten bescheidenen Räumlichkeiten, in denen sich die Interviews ereigneten, wie in den kleinen Anekdoten zur „Neidbekämpfung“ als auch in den expliziten Stellungnahmen zur Frage im Fragebogen, was man gegen den Neid tun kann. Die unterschwellige und doch persistente Präsenz der Sorge um den Neid der anderen weist den Neid nicht nur als eine soziale Begleiterscheinung des Vermögensphänomens aus, sondern verdeutlicht ihn bei näherer Analyse sogar als dessen Antithese.

Für die klassische christliche Theologie bildet der Neid (lat. *invidia*) nach Hochmut (*superbia*) und noch vor Wollust (*luxuria*) das zweite der sieben charakterlichen Hauptlaster. Sie werden theologisch als die psychologische Grundlage der menschlichen Sündhaftigkeit erachtet. Die folgende Zusammenfassung der entsprechenden Abhandlung des Basilius von Caesarea (ca. 330–379) verdeutlicht den beachtlichen psychologischen Scharfblick dieses Theologen des 4. Jahrhunderts:

Basilius definiert den Neid als „Kummer [...] über den Erfolg [...] des Nächsten“ [...]. Mit vielfältigen negativen Ausdrücken beschreibt er ihn als „Verderben des Lebens“, „Verwüstung der Natur“, „Lehre der Schlange“ oder „Unheil wider die Vernunft“ [...]. Nach Basilius kann nur dort, wo „Vertrautheit“ [...] herrscht, Neid entstehen. „Der Skythe beneidet nicht den Ägypter, sondern den Landesmann, und unter denen nicht den Unbekannten, sondern die, mit denen er umgeht, besonders die Nachbarn und die gleichen Berufs [...]“. Wie der Wurm [...] die dem Weizen eigentümliche Plage ist, so ist der Neid die Krankheit der Freundschaft.“ [...] Basilius wägt den Gedanken ab, ob „Wohltaten“ [...] den Neid besänftigen oder beseitigen können, um zum skeptischen Schluß zu kommen, daß „die gute Behandlung den Neider und den Böartigen noch mehr aufreizt“, weil Ärger darüber, daß ihr Wohltäter dazu in der Lage ist, größer sei als die Dankbarkeit [...]. Als Hindernis komme dazu, daß der Neider seine „Krankheit“ aus einem unüberwindlichen Schamgefühl nicht veröffentlichen und mitteilen könne. (Theologische Realenzyklopädie 2000, S. 249)

Basilius hebt hier drei Charakteristiken des Neides hervor, die auch in der aktuellen Psychologie des Neides identifiziert werden: (1) die wahrgenommene Nähe zum Beneideten, (2) die Unmöglichkeit direkter Maßnahmen seitens des Beneideten, um den Neid zu beheben, und (3) die lichtscheue Natur des Gefühls.

Die wahrgenommene Nähe zur beneideten Person ist symptomatisch für den sozialen Vergleichsprozess, der dem Neid zugrunde liegt. Über eine ungefähre Kenntnis des anderen, seine Vergangenheit, sein Umfeld wie auch seine Ziele und Leistungen, wird das hierarchische Verhältnis zwischen Neider und Beneidetem beurteilt. Dieser Bewertungsprozess mag zwar auf die Bestätigung der freundschaftlichen Gleichheit ausgerichtet sein, er bildet jedoch die Grundlage für den Bruch der Freundschaft. Es ist also nur scheinbar das Resultat, das den Neider leiden lässt, es ist bereits die Bewertung selbst. Und was lässt



Abb. 1 Giotto: Linvidia, Cappella degli Scrovegni, Padua, 1306

sich leichter vergleichen und bewerten als der Besitz von Geldmengen? Die Geisteshaltung, mit der im Übrigen diese Art der Bewertung motiviert ist – „Bin ich besser oder schlechter als der andere?“; „Habe ich mehr oder weniger als der andere?“ –, bildet die gemeinsame Grundlage sowohl des Neides als auch des Hochmuts. Während im ersten Fall die Bewertung zuungunsten des Vergleichenden ausfällt, geschieht dies im zweiten Fall zu seinen Gunsten. Dass der ökonomische Reichtum sowohl zum leichten Ziel des Neides wird wie auch eine häufige Grundlage des Hochmutes darstellt, liegt in beiden Fällen in einer herausragenden Eigenheit des Geldes begründet, nämlich auch das qualitativ Unvergleichbare vergleichbar zu machen.

In der berühmten Darstellung des Neides von Giotto (s. Abb. 1) ist eine alte Person zu sehen, die mit einer Hand einen Geldbeutel fest umfasst und mit der anderen Hand lauernd nach etwas außerhalb des Bildes greift. Über dem Ausgang steht *Invidia*, ein Begriff, der sich etymologisch aus dem lateinischen *in-videre* herleitet und so viel bedeutet wie das „Gegen-/Entgegen-Sehen/-Schauen/-Blicken/-Starren“ (d’Anna 1988, S. 964). Der „böse Blick“ (ital. *malocchio*), wie er auch heute noch in den mediterranen Kulturen gefürchtet

wird, versinnbildlicht nicht nur den Neid als missgünstige und schädliche Wahrnehmung, er bildet sogar die etymologische Grundlage des lateinischen Neidbegriffs.

Der Figur in Giotto's Werk scheint der Ausgang von lodernen Flammen versperrt. Ihr Blick auf das Objekt des Begehrens ist vom Kopf einer Schlange verstellt, die sich aus ihrem eigenen Mund windet – eine Allegorie auf die giftige Zunge, die schlecht über den Beneideten redet und gar nicht sieht, wovon sie spricht. Giotto zeigt hier das tragische Kernstück des Neides im persönlichen Unvermögen, „klarzusehen“ im Sinne tatsächlichen Erkennens. Die Tragik des Neiders besteht darin, dass er ein Objekt beziehungsweise eine Eigenschaft in fremdem Besitz begehrt und dieses beziehungsweise diese nicht als ein Vermögen des anderen erfassen und erkennen kann. So gesehen findet die Quelle des Neides sich also im eigenen Unvermögen. Über das Vermögen der anderen wird das eigene Unvermögen deutlich, für einen selbst und, was aus der Perspektive des Neiders noch viel belastender ist, für einen jeden, der es erkennen kann. Die Unterstützung des Vermögenden bietet, wie Basilius treffend warnt, dem Neider lediglich die gefürchtete wie verhasste Bestätigung seines Unvermögens und dazu den demütigenden Beweis, dass der Beneidete um das erniedrigende Gefühl des Neiders weiß. Diese Aufdeckung unterwandert schließlich die einzige wirklich soziale Ingredienz im Neidgefühl: seine Geheimhaltung. Diese ist für den Neid von entscheidender Bedeutung, da seine Offenlegung nicht nur das Unvermögen des Neiders offenbart, sondern auch zur Zurückweisung führt. Die Folge: Der Beneidete wird sein Vermögen den neidischen Blicken zu entziehen versuchen.

Es ist Vermögen im ursprünglichen, weiten Sinne des Wortes, das den Gegenstand des Neides bildet. Wir beneiden den anderen nicht so sehr um die Ressourcen, die er besitzt, sondern um die Möglichkeiten, die sich ihm durch diese eröffnen. Es handelt sich also nicht um ein Bedürfnis nach Besitz – wie im Fall der Habsucht –, sondern um ein Bedürfnis nach Vermögen beziehungsweise Eigenvermögen, dem Handlungspotenzial, um sich der Ressourcen entsprechend zu bedienen. Auch das gefürchtete destruktive Potenzial des Neides, das den Neider die Schadenfreude suchen lässt oder sogar die Zerstörung des vermeintlich begehrten Objektes, leitet sich her aus seinem Unvermögen. Der Neid zeigt sich somit als das affektive Resultat eines kognitiven Unvermögens. Die geläufige Auffassung vom Neid als ein auf den Besitz der anderen fokussiertes Begehren verfehlt daher die Kernbedeutung: Selbst wenn der Neider in den Besitz des scheinbar begehrten Objektes gelangt, hat er keine Möglichkeit, sich an diesem zu erfreuen, da ihm hierzu das Vermögen fehlt. Wie an der Darstellung von Basilius deutlich wird, lässt sich der Neid der anderen nicht durch Großzügigkeit besänftigen, da das eigentliche Objekt des Neides das unteilbare, weil unveräußerliche Eigenvermögen (el Sehty 2011) ist. Die eigentliche Quelle des Neides findet sich im Unvermögen des Neiders.

Tatsächlich fehlen ihm die kognitiven wie affektiven Fähigkeiten, den eigentlichen Wert des beneideten Objektes zu erkennen. Wie Thomas Druyen treffend feststellt, ist „der Neider [...] auf widersprüchliche Weise wertorientiert, er scheint Vermögen, Schönheit und Macht zu schätzen. [...] Sein Antrieb ist das uneingestandene Unvermögen, das vermeintlich höhere Glück des anderen erreichen zu können.“ (Druyen 2007, S. 30) In Ermangelung des Verständnisses um die „innere“ Beschaffenheit des Neidobjektes verfügt er gar

nicht über die Möglichkeit, sich dieses anzueignen. Der Neid wird deshalb falsch verstanden, wenn er als Ausdruck der Bewunderung begriffen wird – im Sinne der Affirmation „ich beneide dich; das ist beneidenswert“ –, da der Neider nicht in der Lage ist, die eigentliche Güte, den eigentlichen Wert des Neidobjektes zu schätzen. Die „Bewunderung“ des Neiders ist die Sehnsucht nach einem Vermögen, das er nicht kennt und begreift. Dieses Vermögen, das er erst durch die Bewunderung Dritter zu entdecken vermag, wird dem Neider zum Spiegel seines Unvermögens, der ihm vermittelt, dass ihm etwas fehlt, das ein anderer zu haben scheint.⁶ Der Blick des Neiders mag sich zwar auf den Besitz des anderen richten, in ihm wird jedoch nichts anderes wahrgenommen als eine schmerzhaftes Erinnerung an das eigene Unvermögen.

In dieser Ermangelung des Vermögens des anderen wird der Anspruch auf Teilhabe grundsätzlich konterkariert: als fehlende Möglichkeit der Teilhabe. Es scheitert also nicht einfach an einer Erlaubnis zur Teilhabe seitens des Beneideten, sondern schlimmer: am Unvermögen, überhaupt teilhaben zu können. Diese Komponente des Neides bietet Aufschluss darüber, warum der Aberglaube gerade Menschen mit körperlichen Behinderungen verdächtigt, den „bösen Blick“ zu haben: Ihr offenkundiges körperliches Unvermögen macht dem Betrachter sein eigenes „Vermögen“ bewusst und lässt ihn befürchten, dass die Person mit dem Defizit ihm dies neiden könnte. Diese Logik lässt sich problemlos in den Bereich des ökonomischen Wohlstandes übersetzen – auf die materielle Differenz von arm und reich. Die hagere Gestalt in Giotto's Darstellung versinnbildlicht die Armut.

Beneidet

So wie die sozial Benachteiligten sich in ihrer Not verkriechen, ziehen auch die Vermögenden sich zurück, um dem Neid keine Nahrung zu bieten. (Druyen 2007, S. 40)

Die Sorge der Eigentümer vor den Neidern prägt seit Jahrhunderten buchstäblich die Straßen der europäischen Städte. Wenngleich die wenigsten sich ihrer Bedeutung bewusst sind, so starren uns seit der Antike von den Fassaden vieler Bauten Fratzen an, die den bösen Blick und unheilvolle Geister von den Hauseignern abwenden sollen. In Berlin wurden diese Fratzen als „Neidköpfe“⁷ bezeichnet. Die Theologische Realenzyklopädie schreibt

⁶ Entsprechend vermag im Märchen die Stiefmutter Schneewittchens Schönheit zunächst gar nicht wahrzunehmen. Sie bedarf hierzu eines Zauberspiegels. Erst nachdem dieser sie über die Schönheit der anderen aufklärt, stellt sie mit Entsetzen fest, dass sie nicht mehr „die Schönste“ ist. Bezeichnend ist, dass sie selbst dies nicht zu beurteilen vermag und sich deshalb gezwungen sieht, die „sicherste“ aller Maßnahmen zu ergreifen: den Tod der anderen.

⁷ „[...] dem zweiten und dritten Stockwerk, befahl der königl. Baumeister die Anbringung jenes Zerrbildes, dem die Berliner alsbald den Namen ‚der Neidkopf‘ beilegten. Diese Benennung hat das Haus im Wolfsmunde bis auf den heutigen Tag behalten. Durch die Forschungen des Geheimen Hofrats L. Schneider, vorgetragen 1. März 1865 im Verein für die Geschichte Berlins, ist festgestellt worden, daß das fragliche Haus 1711–1746 einem Goldschmied [...] gehörte“ (Hertslet und Hel-

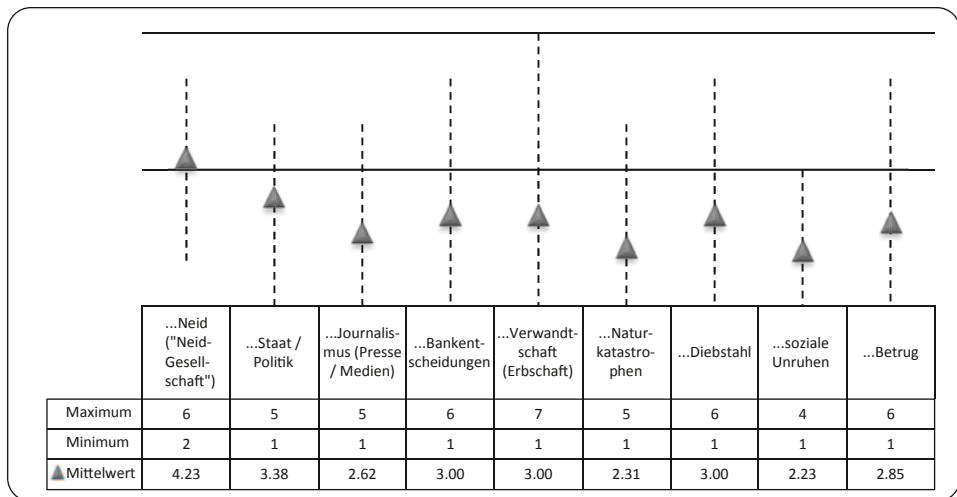


Abb. 2 Frage: „Da mit Reichtum auch eine hohe gesellschaftliche Aufmerksamkeit einhergeht, ist es möglich, dass die öffentliche Aufmerksamkeit auch negative Auswirkungen mit sich bringt. Fühlen Sie sich angesichts Ihres Vermögens bedroht durch ...“

Anmerkung: Die Dreiecke zeigen den Item-Mittelwert an; die Linien darunter und darüber zeigen die Minimal- und Maximalwerte pro Item an.

entsprechend: „Neid und ‚böser Blick‘ wurden weitgehend identifiziert und waren nicht nur bei den Griechen, sondern auch bei den Israeliten [...], Römern, im islamischen Kulturkreis und in der frühchristlichen Zeit gefürchtet. Um sie abzuwehren, wurden Amulette getragen und Beschwörungszeichen an die Häuser gemalt.“ (2000, S. 247) Es erstaunt daher nicht, dass wir in unserer Studie mit wirtschaftlich hochehrreichen und vermögenden Personen vor allem die Sorge vor negativen Auswirkungen infolge von Neid feststellen konnten (s. Abb. 2).

Die bisherige Analyse des Neides bietet die Grundlage zur Untersuchung der psychologischen Charakteristik der Sorge vor dem Neid. Zunächst ist festzustellen, dass es sich bei dieser Sorge um eine empathische Leistung handelt: Jemand versetzt sich in die Lage des potenziellen Neiders. Es handelt sich um einen Akt der Zuschreibung, der auf einem mehr oder weniger differenzierten Modell der mentalen Befindlichkeit des anderen beruht – einer „Theory of Mind“. Im konkreten Fall der Vermögenden können mehrere Komponenten des Neides unabhängig voneinander als besorgniserregend erlebt werden.

molt 1911, S. 253). Für einige Historiker (s. Hanstein 2008, S. 89–90) bestand die Funktion dieser „Neidköpfe“ darin, die Fratzen auf den verfeindeten Nachbarn zu richten, so dass sie vielmehr ein Ausdruck vom mittelhochdeutschen *Nit/Nid* im Sinne von „Kampf“, „Hass“ und „Zorn“ waren als von Neid. Sowohl das Gefühl des Hasses als auch jenes des Zornes bilden potenzielle psychologische Komponenten des Neides, so dass es nicht sonderlich abwegig erscheint, die entsprechenden Bildnisse auch treffend als Ausdruck des Neides zu interpretieren.

Auf die Frage, wovon sie sich angesichts ihres Vermögens bedroht fühlen, zeigten sich die Studienteilnehmer im Großen und Ganzen unbesorgt – außer beim Neid. Auf einer Skala von 1 = „trifft gar nicht zu“ bis 7 = „trifft voll zu“ gaben 67 % der Personen hier einen Wert von 4 oder höher an, so dass für den „gesellschaftlichen Neid“ ein Mittelwert größer als 4 ($M=4,23$) resultiert. Anders als bei den übrigen Items lehnte niemand die Sorge um den Neid zur Gänze („trifft gar nicht zu“) ab. Die anschließende Frage (im offenen Antwortformat): „Was tun Sie, um sich vor diesen (oben genannten) Bedrohungen zu schützen?“ beantworteten die Studienteilnehmer in der einen oder anderen Form mit einem „low profile“: „Ich versuche, mich so normal wie möglich zu verhalten“; „Ich pflege keinen Eindruck, dass ich eventuell vermöglicher als andere bin“; „Zurückhaltendes Verhalten (Diskretion)“; „Bescheidenheit, Bodenständigkeit, [...] bewusst zu allen freundlich und offen sein“. Exemplarisch ist in diesem Zusammenhang die folgende Passage aus einem der Interviews:

meine Mutter [hat] immer so = n bisschen gesagt; also[...] wenn man ein neues Auto kauft dann (.) kauft man dieselbe Farbe die man schon hat dann merkt = s auch niemand oder? [...] sie hat immer gesagt [...] die Leute die neiden es einem sowieso wenn = s einem gut geht und wenn = s einem schlecht geht dann mögen ä sie = s einem gönnen oder? (Herr Kramberg, 878–882)

Es ist den in dieser Studie befragten Personen wichtig, eher bescheiden in Erscheinung zu treten (siehe Bohnsack/Pryzborski, in diesem Band, 3.1.: „Bewährung und die Orientierung am Immateriellen“). Dies erweist sich jedoch weniger als Resultat einer asketischen Lebensbestimmung – im engeren Sinne der protestantischen Ethik – als vielmehr der strategischen Erwägung, keinen Neid zu provozieren. Die Sorge um den Neid der anderen betrifft hierbei jedoch weniger eine abstrakte Gesellschaft – „die Neidgesellschaft“ – als die konkreten und unmittelbaren zwischenmenschlichen Beziehungen in Nachbarschaft, Bekanntschaft, Freundschaft, Familie bis hin zur intimen Partnerschaft. In der Selbstbeschreibung der engsten familiären und partnerschaftlichen Beziehungen charakterisiert eine junge erfolgreiche Unternehmerin diese interessanterweise gerade durch die Abwesenheit des Neides:

Ich habe jetzt einen Freund der weder neidisch ist noch auf Konkurrenz geht (.) das mit dem Neid (.) da sind wenig Leute (.) da habe ich wahrscheinlich das Glück, dass ich zwei Eltern habe (.) weder mein Vater noch mein Mutter (.) die irgendwie neidisch sind (.) und dann sucht man sich halt irgendwie einen Freundeskreis (Frau Jung, 01:19; Transkript des Autors)

In dieser Darstellung kommt deutlich zum Ausdruck, dass der Neid durchaus als Normalfall zwischenmenschlicher Verhältnisse erachtet wird. Frau Jung nimmt an, dass sie „wahrscheinlich Glück“ hat, dass weder ihr Verhältnis zu ihrem Freund noch zu ihren Eltern von diesem Gefühl belastet wird. Die Sorge um den Effekt, den der persönliche Reichtum auf die soziale Umwelt hat, reicht bis in die privatesten Beziehungen und verdeutlicht die damit verbundene affektive Belastung. Im nächsten Abschnitt werden wir darüber hinaus auf die Last der Verantwortung eingehen, die mit dem Besitz großer Ressourcen einhergeht.

Im Bisherigen wurde der sonst wenig beachtete affektive soziale Hintergrund deutlich, der sich durch große Vermögen ergibt. Wir konnten feststellen, dass mit der Aufmerksamkeit, die große Vermögen erregen – seien diese materieller oder auch immaterieller Natur –, soziale Schattenbereiche einhergehen, in denen der Erfolg nachhaltige affektive Belastungen mit sich bringt. Allerdings, und hierin stellt sich für die zukünftige Arbeit eine interessante Herausforderung, gilt es, den dialektischen Prozess zwischen Vermögenden und ihren Neidern genauer zu erfassen. Wir konnten in vorangegangenen Arbeiten (el Sehity 2011; Druyen 2010; el Sehity und Schor-Tschudnowskaja 2010) zeigen, dass dem Vermögen ein kognitiver Aneignungsprozess zugrunde liegt. Dieser wird vom Neider weitgehend ignoriert – und bildet dennoch, zumeist unbewusst, die Grundlage seines Neides. Wir werden uns im nächsten Abschnitt der kognitiven Basis des Vermögens annähern, indem wir das Verhältnis des Vermögenden zu seinem Eigentum untersuchen.

Eigentum

Eine der Grundannahmen der Vermögenspsychologie besteht in der Unterscheidung verschiedener Arten und Weisen, in denen Ressourcen von ihren Besitzern genutzt werden. Besitztümern ist erst dann ein Ressourcenstatus in unserem Sinne beizumessen, wenn sie vom Eigentümer zielgerichtet zum Einsatz gelangen. Die detaillierte Einbeziehung dieses Verwendungszusammenhangs unterscheidet den vermögenspsychologischen Ansatz von jenen aggregierten Ressourcenbeschreibungen, wie sie in der Ökonomie und oft auch Soziologie vorgenommen werden. Aus einer vermögenspsychologischen Perspektive lassen sich somit Ressourcen nicht sinnvoll in der Form von objektiven Größen beschreiben, sondern sind als zweckdienliche Mittel notwendigerweise mit Blick auf das Ziel ihres Einsatzes zu bestimmen. Im Folgenden soll etwas detaillierter auf die verschiedenen Formen des Verhältnisses zwischen den Handelnden und ihren Ressourcen eingegangen werden. Diese Differenzierung dient dazu, die komplexen mentalen Mechanismen zu identifizieren, die dem Umgang mit Ressourcen zugrunde liegen.

In den vermögenskulturellen und insbesondere vermögenspsychologischen Arbeiten wird das Vermögen im Vermögenden verortet. Wie schon ausgeführt, erweist sich eine Ressourcenkonzeption, die die Zweckdienlichkeit nicht berücksichtigt, bestenfalls als unpräzise Beschreibung bestimmter Objekte. Genaugenommen bietet auch die Zweckdienlichkeit im Sinne der Nützlichkeit eines Objektes lediglich Auskunft über seinen potenziellen Nutzen, sofern dieses *in Anspruch genommen* wird. Die Inanspruchnahme des Objektes setzt das Objekt in einen relationalen Status zum Nutzenden, der seinen Ausdruck in Form einer Inbesitznahme oder auch Aneignung findet.

Bei der vermögenspsychologischen Betrachtung des Eigentums kommen mehrere Ebenen zum Tragen: Zunächst ist festzustellen, dass das Eigentum eine soziale Form der Relation zwischen einer Person (Subjekt) und einem Objekt beschreibt. Das propositionale Verhältnis zwischen der Person und ihrem Objekt ist eine sozial konstruierte Beziehung. Die soziale Natur dieser Relation ergibt sich aus dem Satz vom ausgeschlossenen Dritten:

Wenn X Eigentümer von A ist, dann gilt: $\neg X$ ist nicht [Eigentümer von A]. Die Relation [X Eigentümer von A] lässt sich aus zwei voneinander unabhängigen Perspektiven beschreiben: einer institutionellen – de jure – und einer sozialpsychologischen – de facto.

Die juristische Zuerkennung repräsentiert die institutionelle Dimension des Eigentums. Nicht notwendigerweise erhebt der rechtliche Eigentümer auch einen Anspruch auf sein Eigentum. Es besteht durchaus die Möglichkeit, dass er gar keine Kenntnis davon hat oder – was vermutlich häufiger der Fall ist – keine Vorstellung von seinem Nutzen. Umgekehrt kann ein intensiver persönlicher Bezug zu einem Objekt – und dies ist aus Perspektive der Vermögenspsychologie die zentrale Eigentumskonzeption – zum Phänomen des gefühlten Eigentums führen, das in der Fachliteratur auch als „psychologisches Eigentum“ bezeichnet wird (Pierce et al. 2001, 2003). Psychologisches Eigentum tritt prinzipiell unabhängig davon auf, ob man auch rechtlicher Eigentümer des Objektes ist. Es ist jedoch unabdingbare Voraussetzung für die tatsächliche Inbesitznahme. Durch Kreuzung dieser beiden voneinander unabhängigen Eigentumsdimensionen ergeben sich vier grundlegende Varianten des Eigentumsverhältnisses (s. Tab. 1, unten). Auf die sozialpsychologische Dimension kommen wir im nächsten Absatz zu sprechen.

Wie bereits besprochen, scheitert die klassische Reichtumsforschung bisher an einer systematischen Untersuchung der Bedeutungen, die wir dem Ressourcenreichtum beimessen. Abgesehen von Rangreihungen der approximativen Größenordnungen der Besitztümer einer Person und einigen korrelativen Erläuterungen zum Kontext, in dem sich Person und/oder Besitztümer befinden, lassen sich auf diese Weise keine weiteren Schlüsse über die Bedeutung des Reichtums ziehen. Es lässt sich zwar feststellen, dass X de jure Eigentümer von A ist, damit wissen wir jedoch nichts über das tatsächliche Verhältnis, das X zu A hat, ob also X überhaupt Kenntnis von A hat, ob die Menge der $\neg X$ Kenntnis von X' Besitztümern hat etc. Für die Vermögenspsychologie finden sich jedoch gerade in der Inanspruchnahme des Besitzenden (der Anspruch von X auf A) wie auch im Anspruchsverhältnis der anderen zu diesen Besitztümern (Anspruch von X auf A beziehungsweise Zurechnung von A zu X durch $\neg X$) die grundlegenden Dimensionen zur Untersuchung der Bedeutung des Eigentums von X.

Der *Anspruch auf Eigentum* wie auch die *Zurechnung von Eigentum* bilden zwei voneinander unabhängige Dimensionen zur Beschreibung des Eigentumsverhältnisses. Diese Eigentumsdimensionen ergeben sich perspektivisch aus der Sicht von X auf A (z. B. Interesse von X an A) wie auch aus der Sicht von $\neg X$ („die anderen“; „die Gesellschaft“) auf A, der zufolge dieses X zugerechnet wird. Psychologisch betrachtet handelt es sich beim Eigentumsverhältnis um persönliche wie auch soziale Attributionsprozesse der An- und Zurechnung. Die persönliche Perspektive kann hierbei von der sozialen erheblich divergieren, was auf mögliche soziale Konflikte bezüglich A hinweist. Im Idealfall stehen der Anspruch von X auf A wie auch die Zurechnung der $\neg X$ von A zu X in Kongruenz zueinander. In diesem Fall entsprechen die Erwartungshaltungen der sozialen Akteure einander perfekt.

Gerade vor dem Hintergrund der Divergenzen treten die voneinander unabhängigen Ebenen zur Beschreibung des Eigentumsverhältnisses deutlich hervor. Während die in-

Tab. 1 Schematische Beschreibung der Variationen des persönlichen Eigentumsverhältnisses. (de jure/de facto)

		Soziale Distanz	Psychologisches Eigentum (x = de facto)	
			Positiv (1)	Negativ (0)
Rechtliches Eigentum (y = de jure)	Positiv (1)	Privat Familiär Unternehmen Staat	„Idealtypisches Eigentum“ (1.1) Vollständiges Eigentumsverhältnis; Person kennt und nutzt ihr Eigentum in vollem Umfang; konfliktfrei deckt sich der persönliche Anspruch auf dieses (Interesse = Nutzen) mit dem gesellschaftlichen Zuspruch desselben; Eigentum wird gepflegt und gehütet	„Verwahrlostes Eigentum“ (1.0) Rechtliches Eigentum ohne einen persönlichen Bezug; das Objekt lässt sich juristisch eindeutig einem Eigentümer zurechnen; mangels Kenntnis und/oder persönlichen Nutzens hat das Eigentum de facto keine Bedeutung für den Eigentümer; Eigentum verwahrlost
	Negativ (0)	„Fremd“ „Unbekannt“	Psychologisches Eigentum (0.1) Intensiver persönlicher Bezug zum Objekt ohne rechtliche Grundlage; in Abwesenheit eines rechtlichen Anspruchs tritt das Phänomen des psychologischen Eigentums besonders deutlich hervor: Das Objekt wird gehütet und gepflegt, als ob es Eigentum wäre	„Ohne Verhältnis“ (0.0) Kein Eigentumsverhältnis; weder liegt eine soziale Zuordnung (rechtlich) vor, noch besteht ein persönlicher Anspruch darauf

stitutionelle Perspektive weitgehend in der klassischen Reichtumsforschung erfasst und behandelt wird, liegt der Fokus der vermögenspsychologischen Untersuchung auf der persönlichen und sozialen Bedeutung des Vermögens. So lassen sich vier Varianten des Eigentumsverhältnisses gut voneinander unterscheiden, indem zwei prinzipiell unabhängige Dimensionen im Eigentumsphänomen unterschieden werden: rechtliches Eigentum (de jure) und psychologisches Eigentum (de facto). Der Fokus auf das rechtlich geregelte Verhältnis zwischen der Person des Eigentümers und seinem Eigentum vermittelt uns eine Vorstellung von der Menge an Gütern und Leistungen, die der Person *zugeschrieben* werden. Die Zuschreibungen basieren auf Rechtsdokumenten, die sich objektiv feststellen lassen, und sind aus vermögenspsychologischer Perspektive strikt zu unterscheiden vom persönlichen Anspruch, den eine Person tatsächlich darauf erhebt.

Deutlich zutage tritt die Wirkung des psychologischen Eigentums in all jenen Fällen, wo dieser Aneignungsakt nicht gelingt: Eigentum ist zwar rechtlich zuzurechnen, wird jedoch vom Eigentümer psychologisch nicht wahrgenommen. Es handelt sich um – in unserer Terminologie – verwahrlostes Eigentum. In diesen Fällen, die vor allem bei „strategischen Übernahmen“ oder aber auch bei der Vererbung von großem Reichtum auftreten können, kommt es zu einer juristischen Übereignung in Abwesenheit von persönlichem Interesse,

Wissen oder auch Wertschätzung des Eigentums. Das neue Eigentum unterliegt keinem psychologischen Aneignungsprozess und kann insofern nur noch auf seine Inbesitznahme und die entsprechende Pflege „hoffen“.

Während das Modell in jenen idealtypischen Eigentumsvarianten, in denen die beiden Dimensionen de jure und de facto zutreffen (1.1) beziehungsweise dies nicht tun (0.0), keinen bedeutsamen Erkenntnismehrwert bietet, weisen Divergenzen zwischen diesen beiden Dimensionen auf potenzielle Konflikte im Eigentumsverhältnis: Juristisch Zustehendes wird nicht in Besitz genommen (1.0), oder nicht juristisch Zustehendes wird beansprucht (0.1). Sowohl auf der rechtlichen als auch auf der psychologischen Eigentumsebene ergibt sich darüber hinaus eine Graduierung der Dimensionen. Auf der rechtlichen Ebene werden Miteigentümerschaften berücksichtigt, an denen man in seiner jeweiligen sozialen Rolle teilhat: vom öffentlichen Eigentum über Eigentum des Unternehmens, dessen Mitarbeiter man ist, bis hin zum Eigentum der Eltern und des Lebenspartners ergeben sich Rechte und Pflichten auch ohne direktes Eigentümerverhältnis.

Auf der psychologischen Ebene tritt die Graduierung des Eigentumsverhältnisses besonders deutlich hervor: Sämtliche mentalen Konstituenten des psychologischen Eigentums wie Interesse, Kenntnis, Wertschätzung, Verantwortung zeichnen sich durch ihre graduale Intensität aus und lassen sich als ein Mehr oder Weniger beschreiben. Angefangen bei einem Interesse an einer Ressource über eine potenzielle Kontrolle derselben bis hin zur erlebten Verantwortung für diese verdeutlichen sich mentale Prozesse der Vereinnahmung, des Besitzergreifens, die sich im Idealfall auch de jure widerspiegeln (s. 1.1 „Idealtypisches Eigentum“). Psychologisches Eigentum verdeutlicht sich besonders dort, wo es nicht oder nur indirekt durch rechtliche Eigentumsverhältnisse gedeckt ist. Beispielsweise pflegen und schmücken Angestellte ihren Arbeitsplatz von sich aus, hegen „ihre“ Produktionsmittel und kümmern sich um „ihre“ Mitarbeiter weit über ihre verbindlichen Pflichten hinaus. Dieses Phänomen wird von den rechtlichen Eigentümern aufgrund der positiven Wirkung auf Erhalt und Produktivität des Gesamtbetriebs oft gezielt gefördert. In extremen Fällen kann das Phänomen allerdings auch zur Quelle von sozialen Konflikten werden, wenn die Betroffenen ihren Kollegen den Zugriff auf die Arbeitsmittel erschweren.

Mit der kognitiven Seite des Aneignungsprozesses geht auch ein unmerklicher affektiver Prozess einher: Der mentale Bezug, den der Eigentümer zu seinem Eigentum aufbaut, entspricht nicht nur einer kognitiven Leistung im Sinne einer mehr oder weniger detailgetreuen Vorstellungskraft. Es finden sich auch in scheinbar „kalten“ Wissensrepräsentationen affektive Ladungen, die den Geltungscharakter der entsprechenden Vorstellungen betreffen. Explizit oder implizit wird ein Urteil über die Richtigkeit der Vorstellungsinhalte getroffen. Der Urteilsspruch ist jedoch nicht allein zweiwertig (wahr/falsch), sondern transportiert über die Sicherheit, mit der er getroffen wird, auch das Vertrauen in die eigene Urteilskraft. Letzteres reflektiert die affektive Vertrauenswürdigkeit, die einer Vorstellung zugrunde liegt, und entspricht der subjektiven Gültigkeit des Vorstellungsinhaltes.

Um über die Gültigkeit einer Vorstellung zu entscheiden, rekurren wir also notwendigerweise auf ihren affektiven Gehalt. Hinreichend glaubwürdigen Vorstellungen

vertrauen wir und legen sie den weiterführenden Vorstellungsinhalten zugrunde.⁸ Das kognitive „Wissen, wie“ und noch mehr das affektive „Wissen, dass“ bilden den vermögenspsychologischen Referenzpunkt, von dem aus alle weiteren Vermögensformen angeeignet werden. Es ist dieses Eigenvermögen, das uns die notwendige, nicht zu veräußernde Grundlage verschafft, eigene Entscheidungen zu treffen. Das Gefühl der Sicherheit, das als affektive Leistung dem selbstreferenziellen Eigenvermögen zugrunde liegt, verwandelt den tautologischen Satz „Ich weiß, dass ich es kann“ zum Referenzpunkt der Evaluierung und Nutzung der eigenen Möglichkeiten. Das mit dem Eigenvermögen einhergehende Gefühl der Verantwortung für das Angeeignete leitet sich aus dem Verweis auf „mein Können“ und „meine Entscheidung“ ab. Diese schaffen die notwendigen Bedingungen, um *Verantwortung zu erkennen und zu tragen*. Entsprechend findet sich gerade bei der Gründergeneration der Studienteilnehmer ein sehr deutliches Gefühl der Verantwortung:

Geld ist [...] für uns eigentlich auch gar nicht wichtig muss ich sagen. (1) das Materielle oder? d- das Immaterielle ist wichtig; [...] die Verantwortung für die Firma [...] in in dieser Firma ä () oder? die die hat bin ich (.) ä Präsident auch der der (.) Personalvorsorge [...] ist natürlich eine kleine ä: wir = ham etwa (.) tausend (.) Members oder? aber das das gibt ein riesiges Vermögen [...] das wir für die verwalten und damit ist auch eine große Verantwortung natürlich ä verbunden. (Herr Seefeld, 1159-1168)

Die affektive Grundlage, auf der sich die Aneignung von Ressourcen ereignet, kann sowohl in der Pflege der Ressourcen – als Interesse an ihrem Erhalt und ihrer Mehrung – auftreten (wie wir im obigen Zitat sehen) als auch in der paradoxen Zerstörung des Begehrten. Insbesondere im letztgenannten Fall verdeutlicht sich ein Kernelement der psychologischen Aneignung, das im Kontext der psychoanalytischen Tradition als Einverleibung beschrieben worden ist: Der drohende Verlust des Eigentums erzwingt gewissermaßen seine Zerstörung, da die Identifikation mit dem Eigentum so weit vollzogen ist, dass mit der Auflösung des Eigentumsverhältnisses – dem Verlust – nichts Wesentliches zurückbleibt.⁹

⁸ „Im Sinne des zureichenden Grundes finden wir, dass keine Tatsache [*fait*] als wahr oder existierend gelten kann und keine Aussage [*énonciation*] als richtig, ohne dass es einen zureichenden Grund [*raison suffisante*] dafür gibt, dass es so und nicht anders ist, obwohl uns diese Gründe meistens nicht bekannt sein mögen.“ G. W. Leibniz: *Monadologie*, § 32; zit. nach der dt.-frz. Suhrkamp-Ausgabe 1998, S. 27.

⁹ Im destruktiven Bedürfnis, in der paradoxen Vernichtung des Begehrten, zeigt sich eine Kernkomponente des Eigentumsgedankens: Es handelt sich beim Eigentum nicht um das Objekt selbst (seinen Nutzen, seinen Wert), sondern um die exklusive Relation zum Objekt. Diese Relation ist zum Beispiel im Falle der Eifersucht so sehr mit dem Selbstkonzept verflochten, dass sich die „Daseinsberechtigung“ des Objektes, seine sinnvolle Existenz, nur noch über den persönlichen Besitz des Objektes ergibt. Der „Eifersuchtswahn“ verwandelt den Gegenstand der Eifersucht in seiner Vollständigkeit in das Merkmal der eigenen Person. Der Anspruch des Eifersüchtigen erhebt sich selbst zur ausschließlichen Gültigkeit – „Existenzberechtigung“ – des Gegenstands. Die Tragödie des Eifersuchtswahns liegt in der Natur des Objekts begründet. Der Gegenstand der Eifersucht ist notwendigerweise menschlich, da sich im begehrten Objekt ein *Entscheidungsfehler* verortet: Er beziehungsweise sie hat eine/n andere/n gewählt. Der eifersüchtige Blick richtet sich auf die begehrte Relation, die man nicht (mehr) hat.

Eignung: Gründung und Führung

Die Wirkung des psychologischen Eigentums wird bei den Unternehmenseigentümern deutlich, wenn nicht nur die unmittelbare Dienstleistung der Angestellten, sondern die Person des Angestellten in seiner Gesamtheit zum Gegenstand ihres Interesses oder sogar ihres Anspruchs wird. In der akademischen Literatur fand diese Perspektive bisher wenig Berücksichtigung, wenngleich wir im Patriarchat den ungleich ältesten Ausdruck des psychologischen Eigentums vorfinden. Der „patriarchische Habitus“, wie er im Interview von Herrn Seefeld hervortritt (Bohnsack und Przyborski, 1.1.1.), zeigt die enge Koppelung zwischen „Verantwortung für“ und „Anspruch auf“. Der Erwähnung der Personalvorsorge, die der Unternehmer für seine Angestellten eigenverantwortlich eingerichtet hat und führt (Seefeld, 1158–1169), geht eine eindrucksvolle Beschreibung der Prinzipien gesellschaftlicher Organisation voraus, die hier im Wortlaut vorgestellt werden soll:

das sind immer Führungsprobleme, das sind immer (.) ähm (1) Selektion einer Truppe die zusammenpasst (.) is entscheidend, (.) wenn sie einen haben der nicht reinpasst (.) der kann das (1) ä: (1) die ä Atmosphäre zerstören (.) und da kommt keine Leistung raus (.) oder und °das ist in einer Firma haargenau gleich° (.) °wenn sie einen haben° Querschläger haben (.) °da gibt = s° nur eines oder? entweder dem zu sagen entweder (2) be- (.) ä verhältst du dich jetzt (.) so wie ich = s ä von dir erwarte und es gibt nur (.) lead, (.) follow (.) or get out of the way; etwas zwi- es gibt nichts anderes (Herr Seefeld, 1036–1043)

Die Deutlichkeit, mit der Herr Seefeld die Führungsvorstellungen nicht nur formuliert, sondern auch beansprucht, bringt zur Sprache, was besonders bei den lokal verwurzelten Unternehmern an mehreren Stellen implizit zum Ausdruck kommt: Herr Weingarten bezeichnet sich gegenüber seinen Mitarbeitern als „guter Patron [...] das is für mich kein Schimpfwort“ (Weingarten, 461–462). Gleiches gilt auch für Herrn Freistadt, der seinen Führungsanspruch bereits in der Familie geltend macht, die er „durchzog“ (Freistadt, 556).

Die sehr spezifische Auffassung der Verantwortung als Aneignung, wie sie diesen drei Vertretern der Gründergeneration gemein ist, ergibt sich aus vermögenspsychologischer Perspektive über die Kernbedeutung des Eigenen. Dieses rekuriert affektiv auf den schöpferischen Akt, durch den es begründet wird. Die ursächliche Relation zwischen der unternehmerischen Tätigkeit des Gründers und seinem Eigentum führt dazu, dass Eigentümer und Eigentum eine wahrgenommene Einheit bilden. Das Eigene wird in dieser Konstellation zum Zurechnungsendpunkt, dem keine weitere Ursache mehr zugrunde zu legen ist. Im Kern des Eigenen findet sich ein wundersamer schöpferischer Akt, über den hinaus keine weitere Referenz zu suchen ist. Für viele Vertreter der ersten Generation, den Schöpfern des Reichtums, jenen oft außerordentlichen Persönlichkeiten, die zum Teil innerhalb weniger Jahrzehnte aufsehenerregende ökonomische Erfolge verbucht haben, findet sich wenig im Geld und alles im Schaffen.

Bei einem Exponenten der Gründergeneration, Herrn Santos, ist hingegen eine interessante Variante festzustellen: das auf Geld fokussierte schöpferische Eigentum, das sich nicht primär in einer Verantwortung für Unternehmen und Familie ausdrückt, sondern

in einem konsequenten Prinzip der Eigenverantwortlichkeit (Bohnsack und Przyborski, 1.3.1.). An verschiedenen Stellen seiner Erzählung leitet Herr Santos die bedeutsamen Ausgangspunkte seines Erfolgsweges mit dem Verweis auf Fortuna ein: Er hat „damals äh Glück gehabt dass“ (Santos, 34) man ihn als einzigen Nichtakademiker in den Lehrgang aufgenommen hat, und er hat „... in dem Sinn ziemlich Glück gehabt“ (Santos, 46), dass er nach seinem Studienabschluss eine leitende Position im Ausland erhält. Es ist auch „zufälligerweise“ (Santos, 429; Hervorhebung im Transkript), dass sich seine Fortbildung ergibt. Die Betonung der Rolle glücklicher Umstände an den zentralen Schlüsselstellen seiner erfolgreichen Karriere erfüllt die deutliche Funktion einer sehr konsequenten Entkoppelung von möglichen sozialen Abhängigkeiten im Sinne von Zurechnungen. Wo man „viele Erfahrungen“ eventuell auch verdanken könnte, „sammelt“ er diese (Santos, 55). Er betont an mehreren Stellen auch explizit – wie in der Analyse von Bohnsack und Przyborski detailliert dokumentiert – die Wichtigkeit seiner individuellen Autonomie und seine Ablehnung jeglicher sozialer Abhängigkeiten. Das Prinzip der Eigenverantwortlichkeit verdeutlicht sich bei Herrn Santos an all jenen Stellen, in denen sein „Mut zum Risiko“ auch einen bewussten Affront gegenüber seinen Geschäftspartnern in Kauf nimmt. Er selbst beschreibt diese Konflikte mit seinen Geschäftspartnern als neutrale strategische Züge in einem Spiel unter (gleichberechtigten) Spielpartnern. Nicht zuletzt kommt auch in der Laissez-faire-Haltung gegenüber seinen Söhnen seine Auffassung der Eigenverantwortlichkeit deutlich zum Ausdruck. So unverbindlich er sich seinen Reichtum erschaffen hat, so unverbindlich gedenkt er ihn auch zu hinterlassen. Dabei geht es ihm auch um *sein* gutes Verhältnis zu den Söhnen, das er nicht belasten möchte (Santos, 1309–1317).

Nahezu diametral dazu verhält sich der Prozess der intergenerationalen Vermögensweitergabe bei den anderen Vertretern der Gründergeneration, Herrn Seefeld, Herrn Weingarten und Herrn Freistadt: Die Nachfolger werden auf ihre Eignung hin erzogen: mit Hilfe von Betreuung, Erprobung und Bewährungen sollen die Nachfolger auf die Übernahme vorbereitet werden.

Übernahme oder Nachfolge

Die Herausforderungen, die der Schaffung von Eigentum zugrunde liegen, die persönlichen und sozialen Leistungen, die zur Begründung des Eigentums führen, treten meist in den Hintergrund, wenn große Reichtümer bereits vorhanden sind. Entsprechend kreisen die Lebenserzählungen der Gründergeneration, denen wir in den Interviews folgen, zu einem großen Teil um den konstituierenden Schöpfungsprozess. Die Nachfolgeneration berichtet dagegen von aufwendigen und vorbereitenden Aneignungsprozessen, denen sie sich weitgehend eigenständig unterzieht. In der resümierenden Stellungnahme von Herrn Beirat, einem erfolgreichen Spezialisten zur Betreuung von Familienvermögen, wird die soziale und psychologische Belastung deutlich, die mit der Übernahme materiellen Reichtums verbunden ist:

Ich hab es jetzt bei zwei großen Familien erlebt (.) wie schwierig [...] es ist mit Vermögen umzugehen – nicht für die erste Generation, die haben Spaß daran – das ist sportlich – da geht es ja nicht ums Geld [...] das ist einfach ein Maßstab für den unternehmerischen Erfolg (.) das ist gut [...] doch für die Jungen ist das meist eine Riesenlast (Herr Beirat, 1:28:00)

Stellen Sie sich vor [...] Ihr Vater hat ein großes Unternehmen, oder mehrere Unternehmen, eines verkauft (.) mehrere hundert Millionen. (...) Ja, was wollen Sie im Leben erreichen? [...] Entweder können Sie versuchen nachzueifern (.) das ist [...] wahrscheinlich eine Art Reflex (...) ich will auch das was mein Vater [kann, und ihm] gefallen (.) und dann geht's [jedoch oft] nicht so (.) Sie haben halt andere Talente. Oder Sie grenzen sich ab, sagen: „nur das nicht, irgendwie, nur das nicht.“ Aber irgendwie Erfolg soll's dann doch sein (.) als Künstlerin, oder weiß der Geier was (.) also sich selber zu definieren (.) und seinen Lebensentwurf mal zu finden und dann zu leben in diesem furchtbaren Spagat zwischen Nachfolge – im Sinne von meinen Eltern irgendwie nachfolgen – und sich abgrenzen, also das ist [...] sehr schwierig. (Herr Beirat, 1:28:40; Transkript des Autors)

Vor dem Hintergrund seiner langjährigen Erfahrung als Berater von Familienvermögen bringt Herr Beirat die Kernproblematik der Vermögensnachfolge auf den Punkt, nämlich als Frage der psychologischen Aneignung von Ressourcen, die zwar juristisches Eigentum darstellen, jedoch de facto nicht besessen werden, da sie nicht selbst geschaffen wurden. Herr Beirat ist „einbezogen in die Fragen die deren Kinder betreffen“ (1:25:50), berät die Eltern besonders in der Frage der Vermögensübergabe, empfiehlt einen graduellen Übergabeprozess und beurteilt gemeinsam mit den Eltern die Reife und Fähigkeit der Nachfolger, um die Erbschaften anzutreten:

Das ist eben der älteste Sohn – sehr fähig – hat in England studiert – sehr gut – [...] bei ihm stimmt halt einfach alles (.) der zweite, das zweite Kind ist halt etwas schwierig (.) hat sich als Unternehmer versucht (.) hat schon würd sagen dreieinhalb Millionen locker verbraten mit einem Beinahkonkurs, hat jetzt den zweiten Versuch gestartet (.) kommt nicht in Frage (.) aber kann vielleicht in einem gewissen Rahmen auch unternehmerische Qualitäten entwickeln (.) also es geht jetzt darum (.) ohne zu bemuttern (.) ein bisschen zuzuschauen wie das weitergeht (.) und dann das Mädchen, die Jüngste, die will gar nichts zu tun haben – weder mit der Familie noch mit dem Unternehmen – lebt aber von einer Rente die wir ihr ausgesetzt haben (.) hat keinen Beruf gelernt (.) ist irgendwie nicht lebensfähig (.) intelligente junge Frau, aber (.) das sind schon Sorgen, die Eltern machen sich schon große Sorgen (Herr Beirat, 1:26:40; Transkript des Autors)

Vermögenspsychologisch betrachtet handelt es sich bei der Nachfolge tatsächlich um eine ungleich schwierigere Herausforderung, als es der Schöpfungsprozess des Reichtums im Rückblick gewesen ist. Bilden Eigentum und Identität für die Gründer eine natürliche Einheit, tritt die nachfolgende Generation in einen lebenslangen Prozess der Annäherung oder Ablösung. Die faktische und oft unmittelbare Präsenz des Reichtums generiert für Kinder eine Lebenswelt, die von Verweisen auf das Familieneigentum dominiert ist. Das zeigt sich im Interview mit Herrn Baumann, der mit Anfang dreißig zugleich der jüngste Befragte unserer Studie ist:

Mein Vater war durch seine Geschäftstätigkeiten natürlich international wie auch national sehr exponiert (.) Man hat ihn überall gekannt (.) da wars ein großer Vorteil für mich [in eine Großstadt] zu gehen (.) weil in A-Stadt hat man meinen Vater nicht gekannt (.) Das ist für mich, finde ich, ein

Riesenvorteil gewesen, dass man eigentlich auf sich selber gestellt gewesen ist und nicht immer wenn man irgendwo da gewesen ist (.) ach ja, das ist der Sohn von dem, oder (.) das hat mich (.) ich möchte nicht sagen gelitten darunter, oder (.) wo, man ist dann immer zweite Reihe (.) man kann sich nie selber beweisen, oder sagen, das habe ich selber erreicht (.) man hat dann immer mitunter das Gefühl, aha (.) weil über die Beziehung von meinem Vater bin ich dann wieder bevorzugt behandelt worden (.) kann in dem Sinn ein Nachteil sein (.) es gibt sicher Leute die genießen das wenn Sie's nicht selber erreichen müssen (.) wollt ich aber überhaupt nicht so (.) im Gegenteil (.) hab auch nie etwas von ihm angenommen (.) er wollt mir mit achtzehn ein Auto kaufen (.) hab ich gesagt ich kauf mein Auto selber (.) und wenn's halt neunzehn wird oder zwanzig ist's mir egal (.) aber dann, wenn ich's dann für finanziell tragbar erachte, dann kauf ich dann das Auto (.) es war dann halt mit neunzehneinhalb hab ich dann mein erstes Auto gekauft (.) aber mit meinem Geld (.) war halt kein Porsche, aber im Gegenteil (.) find ich sogar gut ganz normal anzufangen (.) das andere kann man nachher genießen. (Herr Baumann, 17:40; Transkript des Autors)

Der außerordentliche Erfolg der Eltern stellt für die Kinder eine doppelte Herausforderung dar, der sich die Gründergeneration nur schwer bewusst werden kann, da sie selbst einen solchen Erbschaftsprozess nicht erlebt hat. Einerseits besteht der Anspruch, sozial zu beweisen, dass man der Erbschaft gewachsen ist, dass man sie sich „verdient“ hat; andererseits sehen sich die Erben im elterlichen Erbe tatsächlich mit außerordentlichen Leistungen konfrontiert, an denen sie sich selbst in der einen oder anderen Form messen müssen – mit wahrscheinlich unvorteilhaftem Ergebnis. Den Kindern bleibt oft nichts anderes als die Suche nach Distanz, um ihr eigenes Leben zu realisieren.

Wie bereits in einer anderen Studie beschrieben (el Sehity und Schor-Tschudnowskaja 2010) findet sich in der Druyenschen Vermögensauffassung eine Ressourcenkonzeption, die sich direkt aus dem menschlichen Handlungsvermögen als Handlungspotenzial herleitet. Entscheidend ist hierbei, dass dadurch die Kernbedeutung der Ressourcen in Erinnerung gerufen wird, die in der allgemeinen Vermessung der Ressourcenmengen kaum noch berücksichtigt wird.

Das Eigenvermögen bildet die unveräußerliche Grundlage für das psychologische Eigentum. Es ist der Zurechnungsendpunkt, der Referenzpunkt, dem jegliches Eigene zugerechnet wird. Von dieser Stelle aus wird Eigenes und Fremdes unterschieden. Generell fällt dieser Referenzpunkt zusammen mit der Selbstbestimmung als Existenzgrundlage des Menschen. Dazu gehört die gedankliche Freiheit, die Freiheit der Vorstellungskraft ebenso wie die körperliche Freiheit. Wie an anderer Stelle gezeigt, finden wir im Eigenvermögen den psychologischen Kern, über den jedes weitere Vermögen erschlossen wird.

Noch bevor wir uns der Ressourcen bedienen (sie uns aneignen) können, entscheiden wir über unsere Ziele und weisen ihnen Prioritäten zu. Ein entscheidender kognitiver Prozess ergibt sich aus unserer Fähigkeit, gewissen Inhalten unseres Vorstellungsvermögens eine höhere Gültigkeit zuzuschreiben als anderen, vor allem Vorstellungen von einem bestimmten Soll-Zustand eine höhere Gültigkeit zuzuschreiben als jenen des gegebenen Ist-Zustandes. Die visionären Leistungen, die den Vorstellungen von Soll-Zuständen zugrunde liegen, setzen zum einen die mentale Vorstellung im Sinne einer Darstellung voraus. Zum anderen – und dies unterscheidet die schlichte Vorstellung einer Möglichkeit von einem konkreten handlungssteuernden Ziel – erfordern Vorstellungen des zielgerichteten

Handelns notwendigerweise eine affektive Grundlage, die dem möglichen Soll-Zustand eine höhere Gültigkeit beimisst als dem bestehenden Ist-Zustand. Der visionäre Akt setzt also mehr als das Abbild eines vorgestellten Ergebnisses voraus: Um das Ziel zu realisieren, verfügt der visionär Handelnde über eine mehr oder weniger detaillierte Vorstellung von den Handlungen und Prozessen, die der Verwirklichung der Vision dienen.

Ein schöpferisches Moment, wie es bei den Gründern in den verschiedenen und doch stets selbstreferenziellen Verantwortungskonzeptionen zum Ausdruck kommt, findet sich auch bei den Nachfolgern. Allerdings ist bei ihnen die ursächliche Profilierung des Eigenen im Eigentum komplizierter als bei den Gründern, da mit der Nachfolge de jure der Ursprung des Eigenen in der Elterngeneration verortet ist. Herr Kramberg, Herr Metzler und auch Herr Baumann berichten als Vertreter der Nachfolgegeneration, dass sie ursprünglich nicht daran gedacht hätten, in das Familienunternehmen einzutreten oder es gar zu führen. In allen Fällen sind es externe Umstände, die sie dazu bringen, in den Familienbetrieb einzusteigen und diesen schließlich zu übernehmen. Und in allen Fällen stellt sich der Eintritt in das Familienunternehmen als Maßnahme zur Unternehmensrettung dar. Bei Herrn Metzler ist die Notlage des Familienunternehmens tragisch an den Tod des Vaters gekoppelt:

dann hat sie [die Mutter] vierzehn Tage geweint und hat gesagt, du kannst mich (.) nicht alleine lassen; das geht nicht [...]. Ich hab ihr dann wieder nachgegeben und hab gesagt: ich komm dir noch mal entgegen; ich mach noch ein halbes Jahr; (.) und (.) dann (.) war es in dieser Zeit wo ich diese anderthalf Jahre dabei war (.) die Sache so gewachsen (2) dass ich gefunden hab also (1) jetzt weggehen und so (.) und verkaufen wollt ich auch wieder nicht der Mutter zuleide (Herr Metzler, 86–107)

Herr Metzler tritt zu diesem Zeitpunkt rettend in den Familienbetrieb ein, um dann nach einiger Zeit die Führung erfolgreich zu übernehmen (Metzler, 86–92). Herr Kramberg, ein anderer Vertreter der Nachfolgegeneration, benötigt einen „schlauhen Vorwand“ (Kramberg, 1561), um nach langen „Umwegen“ in den Familienbetrieb einzusteigen. Die Betonung seiner erfolgreichen Karriere beim Militär, die seine „familienunabhängigen“ Qualitäten belegt, wo „die Leistung zählt“ (Kramberg, 1069), unterlegt die wichtige Rolle der persönlichen Unabhängigkeit für die zweite Unternehmensgeneration. Herr Baumann muss aufgrund einer schweren Erkrankung seines Vaters die Nachfolge antreten:

Man war natürlich wohl behütet (.) Anlaufstelle Problematik Vater (.) internationaler Unternehmer, viel Lebenserfahrung (.) und dann von heute auf morgen nicht mehr da (.) und dann die ganze Last (.) im Sinne auf mir (.) da sage ich natürlich Last von den ganzen Sachen die ich zu unternehmen hatte (.) das hat mich schon vier bis fünf Jahre von meinem Leben wirklich geprägt (.) diese Erfahrungen machen zu müssen mit Leuten, die ich mit meinem Vater ganz ganz rudimentär gekannt habe (.) und dann irgendwie plötzlich die Erfahrung zu machen (.) ist er ehrlich (.) ist er nicht ehrlich? (.) kann ich ihm trauen, kann ich ihm nicht trauen, und ja (.) das prägt einen schon (.) also man wird vorsichtiger (.) man überlegt zweimal (.) (Herr Baumann, 28:55; Transkript des Autors)

In allen drei Fällen spielt das Rettungsmotiv eine entscheidende Rolle im Aneignungsprozess der Nachfolger: Sie folgen nicht nach in einem engeren Sinne, also etwa einem Plan

folgend, der mit den Eltern abgesprochen ist, sondern sie *übernehmen* das Unternehmen entgegen ihrer aktuellen Interessen und Verpflichtungen in einem Moment der Krise. Der weitere Unternehmensbestand kann dadurch in einen ursächlichen Zusammenhang mit dem eigenen Wirken gebracht werden, so dass in kürzester Zeit die psychologische Aneignung in vollem Umfang vollzogen wird.

Abschließend

Die breite explorative Natur, in der die in diesem Buch vorgestellte Studie methodisch angelegt wurde, hat uns einen weitgehend unverstellten Blick auf die Lebenssituation von hochvermögenden Personen ermöglicht. Zwei deutlich abgrenzbare Gruppen kristallisierten sich schon früh in der Untersuchung heraus: die Gründer gegenüber den Nachfolgern. Die Unterscheidung dieser beiden Gruppen ergibt sich einerseits strukturell, im Sinne der anfänglichen Lebensbedingungen, die bei den Gründern weitgehend bescheiden, bei den Nachfolgern naturgemäß reich ausfallen. Andererseits zeichnet sich gerade bei den Nachfolgern ein vermögenspsychologisch besonders wertvoller Befund ab, der die hohe Belastung aufzeigt, die mit der Übernahme elterlichen Vermögens einhergeht. Die durchgehend außerordentlichen Leistungen, die von den Eltern für den Aufbau ihrer Unternehmungen erbracht wurden, wie auch die besonders starke Identifizierung des unternehmerisch aktiven Elternteils mit dem Erschaffenen stellen die Nachfolger vor das Problem, in der Übernahme nicht nur den eigenen Erwartungen gerecht zu werden, sondern auch jenen der Eltern. Hinzu kommt die Öffentlichkeit, die den Bewegungen des Geldes innerhalb der Familien wachsam und, wie wir sehen konnten, auch mit einer erheblichen Wahrscheinlichkeit des Neides folgt.

Dies sind weniger betriebswirtschaftliche oder juristische, sondern in erster Linie psychologische Probleme, die sich im Zuge einer Übernahme ergeben können. Deutlich wurde, dass sich diese mit dem Erbe verbundenen Prozesse bereits früh im Leben der Betroffenen abzeichnen und zu komplexen Bewältigungsstrategien führen: vom offiziellen Rückzug des potenziellen Nachfolgers aus dem elterlichen Territorium, gefolgt von einer aufwendigen zehn- bis fünfzehnjährigen Selbsterfahrung und Findung der eigenen Kompetenzen bis zum meist entscheidenden Rettungsakt des familiären Unternehmens in einer Phase der akuten Krise. Diese „Übernahmen“ stellten sich aus der Perspektive der zweiten Generation oft dramatisch dar und ohne Alternative, eine Wahrnehmung, die systematisch mit der Perspektive der Gründergeneration kontrastiert, die den Prozess gerne als geordnet und graduell beschreibt.

Es bleibt zukünftigen Studien vorbehalten zu klären, wie weit die Divergenz der Perspektiven, die sich hier beobachten lassen, „lediglich“ ein perspektivisches Artefakt zwischen verschiedenen Generationen ist, so dass vielleicht ein und dieselbe Ereignisfolge unterschiedlich wahrgenommen und erlebt wird, oder ob sich hier eine selektive Auswahl unserer Studie abzeichnet, weil wir womöglich in erster Linie Nachfolger interviewen konnten, die von sich und ihrem Unternehmen mit einem besonderen Stolz erzählen und

berichten. Dieses Phänomen ist vermutlich kaum zu vermeiden – und zugleich eine interessante Hypothese für zukünftige Arbeiten, in denen es darum gehen sollte, die psychologische wie auch soziale Bedeutung jedes einzelnen Schrittes auf dem Weg zur Erbschaft großer Vermögen zu untersuchen.

Auf der anderen Seite zeigt sich gerade bei der Gründergeneration eine relativ große Spannweite der Ansätze, mit denen die Erbschaftsfrage behandelt wird: von einer Laisser-faire-Haltung bei Herrn Santos bis hin zur überprotektiven „Vorstrukturierung“ des Weitergabeprozesses bei Herrn Weingarten (Bohnsack und Przyborski, 1.1.2.). Hier fehlen jedoch in den meisten Fällen eindeutige „Resultate“, also der tatsächliche Verlauf der Vermögensweitergabe.

Aus vermögenspsychologischer Perspektive zeichnet sich, zumindest theoretisch, ein relativ deutliches Bild, nach dem die gelungene Erbschaft essenziell das Resultat eines mentalen Aneignungsprozesses ist. Die oft äußerst umfangreichen und detaillierten juristischen Schritte, mit denen die Vererbung großer Vermögen einhergeht, steht in keinem Verhältnis zu den psychologischen Prozessen, die ein solches lebensveränderndes Ereignis begleiten – und zwar offenbar ein Leben lang. Die Erfolgsgeschichten aus der unternehmerischen Existenz strahlen gerade bei den Gründern weit in das familiäre Leben hinein. Aufgrund der hohen Identifizierung mit dem geschaffenen Unternehmen erscheint für den unternehmerisch aktiven Elternteil die Frage der Nachfolge oft nur als eine rhetorische.

Vor dem Hintergrund eines solchen problematischen Verständnisses von Nachfolge erscheinen die Profilierungsbedürfnisse der nächsten Generation eitel und undankbar. Doch gerade in dieser Revolte, in der Distanzierung von den übermächtigen Eltern, wird ein entscheidender Schritt zur Realisierung des eigenen Formats unternommen. Es handelt sich hier weder um einen Bruch mit dem Familienverbund noch um einen Verrat am Unternehmen, sondern um einen psychologisch notwendigen Schritt, aus der Spur der Eltern hervorzutreten, um ihnen zu einem bestimmten Zeitpunkt auf Augenhöhe begegnen zu können und dann eventuell die Führung zu übernehmen – wenn dazu Bedarf besteht.

Literatur

- D'Anna, G. (Hrsg.) (1988). *Dizionario Italiano Ragionato*. Florenz: Sintesi.
- Castelfranchi, C. (2003). The Micro-Macro Constitution of Power. *ProtoSociology. An International Journal of Interdisciplinary Research*, 18(19), 208–265.
- Castelfranchi, C. (2011). *The "Logic" of Power. Hints on how my power becomes his power*. Arbeitspapier. Online abrufbar.
- Druyen, T. (2007). *Goldkinder: Die Welt des Vermögens* (2. Aufl.). Hamburg: Murmann.
- El Sehity, T. (2011). Eigenvermögen: Ein sozialkognitiver Grundriss. In T. Druyen, (Hrsg.): *Vermögenskultur – Verantwortung im 21. Jahrhundert* (S. 101–111). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- El Sehity, T., Schor-Tschudnowskaja, A. (2010). Vermögende in Deutschland – Die Perspektive der Vermögenskulturforschung. In W. Lauterbach, T. Druyen, M. Grundmann (Hrsg.): *Vermögen in Deutschland* (S. 143–202). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

- Hanstein, H.D. von (2008). *Burg Hanstein: Zur 700-jährigen Geschichte einer eichsfeldischen Grenz-feste*. Duderstadt: Mecke.
- Hertslet, W.L., Helmolt, H.F. (1911). *Der Treppenwitz der Weltgeschichte: geschichtliche Irrtümer, Ent-stellungen und Erfindungen*. Berlin: Haude & Spener.
- Leibniz, G.W. (1998). *Monadologie*. Frankfurt a.M. Suhrkamp.
- Miceli, M., Castelfranchi, C. (2007). The envious mind. *Cognition & Emotion*, 21(3), 449–479. doi:10.1080/02699930600814735
- Moscovici, S. (1961). *La psychanalyse: son image, son public: étude sur la représentation sociale de la psychanalyse*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Pierce, J.L., Kostova, T., Dirks, K.T. (2001). Toward a theory of psychological ownership in organiza-tions. *The Academy of Management Review*, 26(2), 298–310.
- Pierce, J.L., Kostova, T., Dirks, K.T. (2003). The state of psychological ownership: Integrating and extending a century of research. *Review of General Psychology*, 7(1), 84–107.
- Theologische Realenzyklopädie (2000). Berlin: Walter de Gruyter.