

# Psychoanalytische Überlegungen zu Gier im wirtschaftlichen Alltag

## Psychoanalytical reflections on greed in everyday economic life

Alexander Schall

### *Kurzzusammenfassung*

Die Gier ist ein Verhaltensimpuls, der sich bei früher bedrohlich wahrgenommenen Situationen eingebrannt hat und nun bei ähnlich gefährlich empfundenen Situationen eingesetzt wird und so in verstellter Form für Entspannung sorgt. Gier ist ein unersättliches Verlangen, welches über die eigentlichen Bedürfnisse hinausgeht. So gibt die Geldgier dem Subjekt eine Ersatzstruktur gegen den gefürchteten Kontrollverlust. Je mehr angehäuft wird, desto sicherer fühlt sich das Subjekt. Das Anhäufen soll den Verlust des Objektes verhindern und die innere Anspannung beruhigen. Dies ist zugleich der zugrundeliegende Trugschluss der Gier: Das gierige Verlangen, ein libidinös besetztes Objekt zu verschlingen, kann nur scheitern. Gier kann als umgekehrter Impuls gegen Depression wirken und so die ständig vorhandene seelische Bedrohung mindern. Die Gier stellt eine Form von perverser Liebe dar, deutlich sichtbar wird das am Beispiel der Finanzkrise, wo es am Ende nur noch um Gewinnmaximierung ging. Im Beruf verschlingen narzisstische Manager gierig ganze Teams, oft mit der Folge, dass Organisationen nach erfolgreichem, aber exzessivem Missbrauch ins Wanken geraten. Im wirtschaftlichen Alltag finden sich Beispiele, die zeigen, dass Menschen aufgrund von Gier irrationale Entscheidungen treffen und auf ihre verführerische Wirkung hereinfliegen. Unerklärliche Betrugsfälle erscheinen im psychoanalytischen Kontext besser verständlich. Gier wird auch von Unternehmen eingesetzt, um Kunden zu binden und um Mitarbeiter zu Höchstleistungen zu motivieren.

*Schlüsselwörter*

Gier, Kontrollverlust, Verarmungsangst, manische Abwehr, Berufswahl, narzisstische Verführung

*Abstract*

Greed is a behavioral impulse that has been burned into situations that were previously perceived as threatening and is now used in similarly dangerous situations, thus providing relaxation in a disguised form. Greed is an insatiable desire, which goes beyond the actual needs. Thus greed gives the subject a substitute structure against the dreaded loss of control. The more that is accumulated, the more secure the subject feels. The accumulation is intended to prevent the loss of the object and to calm the inner tension. This is at the same time the underlying fallacy of greed, the greedy desire to devour a libidinally occupied object can only fail; greed can act as a reverse impulse against depression and thus reduce the constantly present mental threat. Greed represents a form of perverted love, clearly visible in the example of the financial crisis, where in the end the only goal was to maximize profits. At work, narcissistic managers greedily devour entire teams, often with the result that organizations falter after successful but excessive abuse. In everyday business life there are examples that show that people make irrational decisions based on greed and fall for their seductive effect. Unexplained fraud cases appear to be more understandable in a psychoanalytical context. Greed is also used by companies to retain customers and to motivate employees to perform at their best.

*keywords*

greed, loss of control, fear of impoverishment, manic defense, career choice, narcissistic seduction

## *1. Einleitung – wie Gier in der Wirtschaft funktioniert*

Schlägt man in den Wirtschaftsseiten der Tageszeitungen nach, so finden sich dort regelmäßig Fälle, bei denen Gier im Spiel ist. Das Wirtschaftsleben ist voll von diesem Phänomen. Vielleicht liegt das daran, dass bei Macht und Geld die Gier so offensichtlich und unverblümt zutage tritt. Wieso eigentlich ist Gier bei Berufen so verbreitet, wo es um Gewinne und Geld geht? Nehmen wir etwa die Banken und deren Umgang mit Geld. Der Umgang mit Geld ist ein gutes Beispiel, wie Gier funktioniert. Geld ist messbar und handelbar. Dem Geld wird ein eindeutiger Wert zugewiesen. Trotzdem ist Geld nicht für jedermann gleich viel wert. Denn es gibt den materiellen, wirtschaftlichen Wert und den symbolischen Wert des Geldes. Für manche Menschen reicht es aus, bloß zu überleben. Andere wiederum können nicht genug Geld bekommen. Sie richten ihr Leben danach aus, immer mehr Geld zu haben, und das Anhäufen spielt in ihrem Leben eine bedeutende Rolle. Geld ist gut geeignet, um Gier zu triggern, also auszulösen. Abseits des Geldverdienens, als Ausgleich für eine Arbeit oder eine Dienstleistung, geht es bei der Gier um den abstrakten Vorgang des Hortens, quasi auf der ständigen Suche nach der unstillbaren Sättigung, nach einem Gefühl, das sich entweder nur kurz einstellt oder überhaupt ausbleibt. Bei Gier und dem Beispiel des Geldverdienens wird das Spannungsfeld zwischen Realitäts- und Lustprinzip schnell sichtbar. Es handelt sich bei diesem Geschehen um eine ausschließlich menschliche Fähigkeit: ausgehend von einem Wunsch, über einem Mangelzustand nachdenken zu können, das Für und Wider abzuwägen, um zu einem Kompromiss zwischen dem unbewussten Wunsch und dem Einfluss des Realitäts-Ich kommen zu können (Heenen-Wolff, 2010, S. 21). Woran liegt das und woher kommt diese Form der Gier? Es ist besonders schwierig, die Gier zu erkennen und zu bekämpfen. Wenn jedoch diese Gefühle angesprochen oder in uns geweckt werden, ist es an der Zeit, einen Schritt zurückzutreten und sich eine Meinung zu bilden (Kets de Vries, 2009, S. 151).

## *2. Definition und Abgrenzung zu ähnlichen Begriffen*

Der Duden definiert die Gier als „auf Genuss und Befriedigung, Besitz und Erfüllung von Wünschen gerichtetes, heftiges, maßloses Verlangen“ (Duden, 2020). Melanie Klein folgend ist die Gier ein forderndes und unersättliches Verlangen, das über die Bedürfnisse des Subjekts und das, was das Objekt zu geben fähig und willens ist, hinaus geht (Klein 1975/ 2000, S. 290).

Meist findet man in lebensnahen Sachverhalten Teile von Impulsen und von Begrifflichkeiten, die nicht trennscharf abzugrenzen sind. Melanie Klein unterscheidet zwischen Neid, Eifersucht und Gier. Neid ist das wütende Gefühl, dass eine andere Person etwas Begehrtes besitzt und sich daran erfreut – der neidische Impuls besteht darin, dieses Objekt der Begierde zu rauben oder zu zerstören. Neid entwickelt sich zu nur einer Person (ebd., S. 290). Das unterscheidet sie zur Eifersucht, die aus geraubter Liebe entsteht und eine Beziehung zu zwei Personen verlangt (ebd., S. 290). Die Neiddebatte hat Überschneidungen mit Gier, ist aber voneinander abgrenzbar. Neid ist die Reaktion auf einen als Minderung des eigenen Selbstwerts empfundenen Vorteil, Vorzug oder Erfolg eines Anderen (Mentzos, 2017, S. 37).

Auch eine nähere Untersuchung der Sucht im Vergleich zur Gier hat viele Überschneidungen. Suchtverhalten äußert sich regelmäßig durch sichtbar gierige Impulshandlungen. Bei Hochstapelei liegt eine spezifische Form des Betruges vor, Hochstapler entlarven sich selbst; sie scheitern an den Schwierigkeiten, die ihnen die Realitätsprüfung bereitet (Kets de Vries, 2009, S. 151). Die Gier ist jedoch nicht zwingend mit krimineller Energie verbunden.

### *3. Die Gier tritt im Alltag auf*

Gier manifestiert sich fast überall im Alltag der Menschen, es wird vieles sprichwörtlich „verschlungen“, die Gier hat buchstäblich eine stark orale Konnotation. Aber trotz dieses Versuchs zu verschlingen geht das libidinös besetzte, begehrte Objekt – egal ob Mensch oder Gegenstand – immer wieder verloren; die Lust an dem, was da ist, rieselt durch die Finger wie der Sand beim Spielen am Meer, nur ein kurzer Moment, dann braucht es wieder mehr und die Arbeit die Anstrengung geht weiter. Das zeigt sich in der Sexualität, in der Liebe, beim Essen, beim Trinken, im Konsum, in den Beziehungen.

Besonders deutlich wird die Gier bei Vorgängen rund um Essen und Trinken. Dort wird das gierige Verlangen und anschließend das Schlingen für andere sichtbar zur Schau gestellt. Am Beispiel des immer beliebter werdenden „Coffee to go“, also den Kaffee spazieren führen, stellt diese Handlung des Menschen als regressive exhibitionistische Zurschaustellung des Saugens an der Mutterbrust dar. Es sind dabei die gleichen Verhaltensweisen und Gefühle erkennbar wie bei nach Nahrung suchenden Kleinkindern in der Säuglingszeit. Man sieht Menschen mit kleinen Trinkbechern, die verstohlen trinken und sich ob ihres Exhibitionismus schämen. Man sieht alle denkbaren Formen bis hin zum gierigen Saugen aus dem „Superlarge Becher“. Der Becher wird oftmals von der Person vor sich hergetragen, fast wie eine Trophäe, die man für einen Erfolg erhalten hat; oder eine Lanze, mit der man in den Krieg zieht.

Wenn man der Gier auf die Schliche kommen will, wird es nicht ausreichen, ökonomisch oder finanzmathematisch zu argumentieren. Um der Gier habhaft zu werden, erscheint es notwendig, das Unbewusste zu beschäftigen.

Der Begriff des Unbewussten kann in diesem Zusammenhang von Winnicott geborgt werden: „Unbewusst bedeutet soviel wie tief und nicht ohne weiteres zugänglich, und es bedeutet soviel wie verdrängt oder auch, dass etwas aktiv vom Bewusstsein ferngehalten wird, weil es sehr schmerzlich wäre, wenn es als Teil des Selbst akzeptiert würde“ (Winnicott, 2019, S. 187). Vielleicht ist es unter Berücksichtigung des Unbewussten besser möglich zu verstehen, woher der Ursprung stammt und was die Gier mit uns Menschen, unseren Wünschen, unserem Gefühlsleben und unseren Ängsten zu tun hat. Es ist vergleichbar mit Sisyphos' Strafe, der einen großen Stein den Berg nach oben schiebt und, kaum ist er angekommen, rollt der Stein wieder abwärts und der Arbeitsvorgang muss von neuem ausgeführt werden. Die Strafe des Sisyphos wird auch durch ihre Erklärung nicht gelindert.

#### *4. Donald Duck und sein geldgieriger Onkel Dagobert*

In der Welt der Comics findet sich ein passendes Beispiel, um Gier zu versinnbildlichen. Eines der berühmtesten Comicpaare ist Walt Disneys Donald Duck und sein Onkel Dagobert, der im Original Scrooge McDuck<sup>1</sup> heißt. Donald scheitert immer wieder erneut an der Idee, Wohlstand zu erwerben. Er lebt mit seinen Neffen in einem kleinen Haus, ihm passieren die wildesten Geschichten, er hat oft das sprichwörtliche Pech, ist nahe an einer „Erfolgsstory“, aber letzten Endes bleibt er seinem Schicksal treu. Donald lebt zufrieden, ist zwar manchmal tollpatschig, am Ende der Geschichten ist er meist in seinem Häuschen und genießt das Leben in Bescheidenheit. Onkel Dagobert ist gierig nach Reichtum und leidet darunter, dass er ständig das Gefühl hat zu verarmen, daher lebt er extrem sparsam und lustfeindlich. Unaufhörlich zählt er sein Geld und denkt nach, wie er noch mehr daraus machen kann. Und das gelingt ihm dann auch immer wieder. Er wird getrieben von der Vorstellung, alles zu verlieren und arm wie eine Kirchenmaus betteln gehen zu müssen. Dagoberts Verarmungsangst ist jedoch kein Einzelfall, viele wohlhabende und erfolgreiche Geschäftsleute nehmen ihre Motivation, hart zu arbeiten und immer mehr zu wollen, aus dieser Angst zu verarmen. Dies erscheint auf den ersten Blick unverständlich. Onkel Dagobert ist immer in der Verfassung, jeden Moment verarmen zu können, er hat das Gefühl, als verliere er alles und nage am Hungertuch.

Was im Comic bei Dagobert Duck humoristisch zugespitzt wird, passiert in der Realität vielen Menschen. Wie glücklich kann sich Donald schätzen, dass er nichts hat und diesen latenten Druck, den sein Onkel spürt, nicht kennt. Donald kann sein Leben genießen, sich an seinen Neffen freuen und ein unbeschwertes Gefühlsleben mit all seinen Höhen und Tiefen führen. Vom Auseinanderklaffen dieser geradezu absurd anmutenden Verarmungsidee und des sichtbaren Reichtums leben die Geschichten. Dieser Plot ist neben den großartigen Zeichnungen von Carl Barks und den entsprechenden Textblasen auch das Erfolgsgeheimnis der Donald Duck Hefte seit Oktober 1942 (Barks, 2015, S. 210).

#### *5. Das psychoanalytische Saugen an der Mutterbrust*

Das gierige Saugen an der Mutterbrust ist entwicklungspsychologisch wohl der Beginn der Gier. An der Beobachtung, wie der Säugling seinen Hunger stillen durfte, kann man ansetzen. Die Erfahrung entsteht im Kind, dass alles, was es sich genommen hat, ihm nicht mehr weggenommen werden kann und so sicher in ihm aufgehoben ist. Diese Erfahrung stammt aus einer frühen Zeit der Kindheit, als das Kind noch nicht zwischen Mutter und sich selbst unterscheiden konnte. Mutter und Kind sind in einer Wechselbeziehung. Das Kind ist zur Gänze von der Mutter abhängig. Die Brust war ein Teil dieses Ganzen und hat versorgt. Der Umgang mit dieser Versorgungsfunktion wurde ausprobiert und gelernt. Bereits das frühkindliche Saugen an der Brust kann schon ganz viele Verhaltensweisen und Emotionen

---

<sup>1</sup> Scrooge ist die englische Vokabel für Geiz. Der Aufsatz handelt von der Gier, vieles was Gier beinhaltet, findet sich auch beim Geiz, jedoch bezieht sich der Geiz eher auf das Verhalten gegenüber anderen Mitmenschen. Der geizige Mensch möchte nicht teilen, er ist überaus sparsam, jedoch nur für sich selbst.

zeigen. Es kann als empathisch, ruhig, zufrieden, bescheiden, gierig, lustvoll, pflichterfüllend, aufmüpfig, hasserfüllt, zornig empfunden werden.

Was führte dabei zur Ausprägung dieses gierigen Saugens. Denkbar ist ein Defizit, etwa wenn die Mutter zu wenig Milch anbieten konnte, um satt zu werden. Oder wenn zu wenig Zeit für den Stillvorgang vorhanden war, die Mutter keine Geduld zeigte oder der intime Vorgang des Stillens in irgendeiner anderen Weise gestört wurde. Irgendwie war die Nahrungszufuhr jedenfalls gefährdet. Diese Angst nahm der Säugling wahr und fand die Lösung in der Strategie der gierigen Nahrungsaufnahme. Alles, was er an Nahrung aufnehmen konnte, war so für ihn in Sicherheit. Die Gier entsteht aus einer erlebten defizitären Situation der Beschränkung, sei es emotionell oder materiell. Dieser Mangel wurde in der frühen Kindheit unangenehm und bedrohlich empfunden. Dieser Mangel soll also in Zukunft möglichst verhindert werden. Aus dieser Erfahrung entspringt der Wunsch nach „Mehr“. Die vermeintliche Gefahr, dass das Vorhandene nicht ausreichen könnte, verwandelt sich in Gier. Es wächst die Gewissheit, dass das, was da ist nie ausreicht – egal, wie viel es auch ist. Die Gier ist ein Schutz, eine Abwehr gegen die Angst, zu verhungern und letztlich zu sterben.

Die Mutterbrust ist nach Melanie Klein das primäre gute Objekt. Sie bildet den Kern des Ichs und beeinflusst sein Wachstum in entscheidendem Maße (Klein 1975/2000, S. 288). Im Zuge der Zeit lernt das Kind, nun sich von dieser Einheit zwischen Mutter und Kind loszulösen und auch einzelne Objekte abzutrennen. Dabei wird das Kleinkind etwas Eigenes – es wird zum Selbst und lernt, dass es Innen und Außen gibt. Das Wechselspiel von Innen und Außen führt zu Gefühlsregungen, zu emotionalen Spannungszuständen. Auf der unbewussten Ebene hat die Gier in erster Linie zum Ziel, die Brust zu erschöpfen, sie vollständig auszusaugen und zu verschlingen: das heißt, ihr Ziel ist eine destruktive Introjektion (Klein 1975/2000, S. 290).

Die Gier löst in uns etwas aus, das uns antreibt. Winnicott sieht darin etwas Lebensnotwendiges:

Ich schreibe das Wort GIER in Großbuchstaben, weil ich damit etwas meine, das über die Gierigkeit hinausgeht, für die man Kindern eins auf die Finger gibt. Ich meine GIER, den primitiven Liebesimpuls, jenes Gefühl, das offeneinzugestehen jeder von uns sich fürchtet, das jedoch tief in unserer Natur verankert ist und ohne das wir nicht sein können, wenn wir unseren Anspruch auf physische und geistige Gesundheit nicht aufgeben wollen (Winnicott, 2019, S. 188f.).

Die Gier lässt nicht locker. Alles, was da ist, erscheint bereits wertlos, da gefühlt schon wieder verloren. Das macht wütend, aggressiv: Die Libido schlägt um in Hass. Freud schreibt in „Jenseits des Lustprinzips“, dass „im oralen Organisationsstadium der Libido die Liebesbemächtigung noch mit der Vernichtung des Objekts zusammenfällt, erst später trennt sich der sadistische Trieb ab“ (Freud, 1920/1975, S. 263). Es geht bei Gier also auch um das Festhalten aus Angst, dass das, was man gerade liebgewonnen hat, im nächsten Moment wieder verschwindet.

Das Spiel um Kommen und Gehen hat Freud in seiner Beobachtung über das Spiel des Kleinkindes mit Holzspule beschrieben. Das Kind lernt dabei früh, mit Entfernungsveränderung und dynamischen Beziehungsvorgängen umzugehen. Freud beschreibt seine Beobachtung eines Kindes beim Spielen. Dabei warf das Kind den an der Spule gehaltenen Faden wiederholt von sich und zog dann die Spule

am Faden zurück zu sich. Es ging um das wiederholte „Verschwinden und Wiederkommen“ der virtuellen Mutterfigur, welches dem Kind große Lust, vor allem Wiedersehenslust bereitete. Freud deutete dieses Spiel als große kulturelle Leistung des Kindes:

Das Fortgehen der Mutter kann dem Kinde unmöglich angenehm oder auch nur gleichgültig gewesen sein. Wie stimmt es also zum Lustprinzip, dass es dieses ihm peinliche Erlebnis als Spiel wiederholt? Wir werden so davon überzeugt, dass es auch unter der Herrschaft des Lustprinzips Mittel und Wege genug gibt, um das an sich Unlustvolle zum Gegenstand der Erinnerung und seelischen Bearbeitung zu machen (Freud, 1920/1975, S. 262).

Nach Freud schwankt die Objektliebe zwischen Liebe (Zärtlichkeit) und Hass (Aggression). Ziel sei, „diese beiden Polaritäten in Beziehung zueinander zu bringen“ (ebd., S. 262).

## *6. Wirkt Gier als Absicherung gegen Depression?*

Oft ist die Kindheit geprägt von Verzicht, von Mangel und unsicherer wirtschaftlicher Grundlage. Die Eltern leiden unter der wirtschaftlichen Armut und das Kind spürt die emotionellen Konsequenzen davon. Es ist ebenso denkbar, dass Krankheiten und Todesfälle, auch Scheidungen zu einer Verunsicherung und einer starken Bedrohungslage führen, aus der das Kind aussteigen möchte, aber von den Eltern abhängig ist und die erlebte Anspannung ertragen muss. Diese Erfahrung ist furchtbar, solche Erlebnisse möchte niemand wiederholen müssen. So wurde schon früh der Kontrollverlust als Bedrohung gelernt, empfunden und gespeichert. Die betroffene Person beginnt gegen diese Bedrohung eine Abwehrstrategie zu entwickeln. Diese Strategien können je nach Persönlichkeit und psychischer Verfassung unterschiedlich ausgestaltet sein. Mit der Betrachtung von Abwehrmechanismen haben sich beginnend mit Anna Freud viele bedeutende Psychoanalytiker auseinandergesetzt (Mentzos, 2017, S. 45 f.).

Die Gier ist keine Abwehrstrategie, sondern ein Symptom, ein Verhaltensimpuls, der sich bei früher bedrohlich wahrgenommenen Situationen eingebraunt hat und nun bei ähnlich gefährlich empfundenen Situationen eingesetzt wird, was für Entspannung sorgt. Gier ist der Impuls, um der dahinterstehenden Angst zu entgehen. Bei der Gier wird der Kontrollverlust mit dem Verlust des Objekts assoziiert. Die vermeintliche Sicherheit kann hergestellt werden, wenn die Absicherung gegeben ist. In ihrer jeweiligen Erscheinung ist sie deutlich erkennbar und taucht daher im Alltag als ausgeprägte Ausgestaltungsform häufig auf. Um beim Beispiel des Geldes zu bleiben: Die Gier nach Vermögensanhäufung gibt dem Betroffenen eine Art Ersatzstruktur, an der er sich festhalten kann. Je mehr angehäuft und je mehr da ist, desto sicherer fühlt er sich. Dies ist der zugrundeliegende Trugschluss der Gier. Denn Sicherheit in Form von „Mehr“, hier an Geld, gibt es nicht. Daher kann Geld und Vermögen nicht oder nie ausreichend vorhanden sein.

Die Gier nach dem gerade angestrebten Gut oder Affekt, nach der vermeintlichen Erfüllung kann nur vorübergehend die innere Anspannung beruhigen. Dieser psychische Spannungszustand ist latent spürbar und beeinträchtigt das soziale Gefüge oft ganz massiv. Die Anspannung selber muss psychisch ausgehalten werden.

Ähnlich wie bei Narzissmus gibt es für Depression eine Vielzahl an Modellen und Erklärungsversuchen. Die Gruppe der Depressionen ist weit verbreitet. Es gibt Depression als Krankheit, das schwarze Loch, aus dem es keinen Ausweg gibt. Dieser depressive Affekt ist der Kern der pathologischen Entwicklung und ist verbunden mit einer gravierenden Symptomatik. Meist ist die weitere Ausprägung an unterschiedliche Symptome gekoppelt: Antriebslosigkeit, psychomotorische Hemmung, Minderung der Konzentrationsfähigkeit, Gefühle der Leere und Gefühlslosigkeit. Diese Zustände äußern sich bis hin zur Selbstdestruktivität und Suizidalität (Mentzos, 2017, S. 125). Die Depression kann auch bipolar, abwechselnd mit manischen Zuständen auftreten. Depression hängt auch mit Trauer, mit dem Reifungsprozess, auch oft mit Hass zusammen. Vielleicht besteht die Schwierigkeit darin, diesen Hass zu akzeptieren, obgleich es ja ein Wesensmerkmal der depressiven Stimmung ist, dass der Hass unter Kontrolle gehalten wird. Was wir hier vor uns haben, ist das Bemühen um Kontrolle (Winnicott, 2019, S. 83). Diese Form der Depression beinhaltet also die Fähigkeit, Schuldgefühle zu empfinden und auszuhalten. Es gibt auch eine Stimmungslage, oft als Melancholie bezeichnet, die bei vielen Menschen als vorübergehende Stimmung, etwa als Trauerreaktion, „wie von selbst“ wieder verschwindet. Der Wortstamm „Depression“ meint Bedrückung, gedrückte Stimmung, darin steckt der Grundgedanke der Depression, „Spannungen aushalten“. Dieser Zustand ist schmerzhaft und die Psyche findet Mittel und Wege, um diesen Zustand abzuwehren. Herbert Will bezieht sich in seinem Verständnis auf Freud und Rado, vor allem auf Karl Abraham: die enttäuschten Liebeswünsche, die frühkindliche Urverstimmung, den verdrängten Hass auf die Mutter, die abgewehrten grausamen Impulse und die Schuldgefühle...mit der Phantasie von einem ursprünglichen Glück, dem Erleben von Verlassenheit, der abgewehrten Rachsucht und einer unstillbaren Sehnsucht nach der Mutter (Mertens, 2014, S. 162 f.). Bei den depressiven Persönlichkeiten ist die Verlustangst die dominierende, in ihren verschiedenen Ausformungen aus Angst vor Einsamkeit (Riemann, 2017, S. 70).

Kann Gier als umgekehrter Impuls gegen Depression wirken und so die ständig vorhandene seelische Bedrohung mindern? Je weniger wir gelernt haben, unser Eigen-Sein, unsere Selbstständigkeit zu entwickeln, umso mehr brauchen wir andere. Dieses Brauchen wird bei der Gier in einer verstellten Suche nach Sicherheit in Form des Anhäufens ausgedrückt (ebd., S. 71). Die Symptombildung kann auch davon abweichen. Oftmals dient der Verfolgungswahn als Abwehrdeedee und wird als unbewusste Strategie eingesetzt; eine Abwandlung davon ist die bereits am Beispiel Dagobert Ducks beschriebene Verarmungsangst. Die Erinnerung an die traumatischen Ereignisse der Kindheit, die von Kontrollverlust etwa bedingt durch materielle Einschränkung und emotionale Ausnahmezustände der Eltern geprägt waren, werden ihre psychische Gesundheit aufrechterhalten versuchen, indem sie ein „Vertuschungsmanöver“ anwenden. So gesehen ist die Gier in Form der Verarmungsangst eine Form des Kleinianischen Konzepts der „manischen“ Abwehr:

„In diesem Fall ist eine Depression wohl vorhanden, wird aber verleugnet oder negiert. Jedes einzelne Merkmal der Depression (Leblosigkeit, Schwere, Dunkelheit, Ernst, usw.) wird durch sein Gegenteil ersetzt (Lebhaftigkeit, Leichtigkeit, Helligkeit, Keckheit, usw.) dies ist eine nützliche Form der Abwehr, aber der Betroffene zahlt dafür seinen Preis: Die Depression kehrt verstellt etwa als Verarmungsangst unabweislich zurück und muss im stillen, ohne dass die anderen etwas davon merken, ausgehalten werden“ (Winnicott, 2019, S. 88).

## *7. Weshalb „pervertierte Gier“ zur Finanzkrise führen könnte?*

Im Film „Wall Street“ aus dem Jahr 1987 spielt Michael Douglas den Hauptprotagonisten Gordon Gekko. Die Filmfigur Gordon Gekko ist Investmentbanker und spezialisiert auf die Sanierung von unprofitablen börsennotierten Unternehmen. Solche „distressed companies“, das sind Unternehmen in der Krise, sind die Zielobjekte von entsprechend darauf spezialisierten Bankern und ihren Investmentfonds. Gekko restrukturiert diese Unternehmen ohne Rücksicht auf betroffene Schicksale von Mitarbeitern oder Kunden und verkauft dann im Idealfall das Unternehmen oder Teile davon mit Gewinn (für sich) weiter. Gordon Gekko hält im Film eine fiktive Rede vor einer Aktionärsversammlung, dabei spricht Gekko die eigene Gier und deren Nutzen für alle Aktionäre an:

The point is, ladies and gentleman, that greed, for lack of a better word, is good. Greed is right, greed works. Greed clarifies, cuts through, and captures the essence of the evolutionary spirit. Greed, in all of its forms; greed for life, for money, for love, knowledge has marked the upward surge of mankind (Stone, 1987).

Gekko versucht in diesem Zitat andere Menschen, in dem Fall Aktionäre, von seiner Idee zu überzeugen, dass seine eigene Gier auch gut für deren Interessen sei, da er auf die Missstände schaue, etwa die zu hohen Kosten und die Privilegien der führenden Mitarbeiter. Dies frei nach dem Motto „geteilte Gier ist bessere Gier“. Gier hat im Sinne von Gekkos Aussage, wonach Gier gut sei, etwas Ansteckendes, Gier macht auch Dritte gierig.

Helga Klug hat die Zusammenhänge zwischen der Finanzkrise und dem Unbewussten wissenschaftlich untersucht. Demnach kann man anhand der Gier gut aufzeigen, wie es zu einer Verzahnung von Charaktereigenschaften und ökonomischen Bedingungen kommt, wobei letztere meistens ausgeblendet werden (Klug, 2018, S. 96). Die Gier ist die Suche nach immer mehr und stellt so auch eine Form von pervertierter Liebe dar. Offensichtlich wurde dieses heftige Verlangen in Umfeld der Wirtschaft, im Rahmen der Finanzkrise. Nach dem Motto, da geht noch was, hat die Gier zugeschlagen. Das Ziel war losgelöst von einem Zweck, es ging nur noch um Gewinnmaximierung. Politiker, Bürger und Unternehmen haben dem geschenkten Gaul des Vorkrisenwohlstands einfach nicht ins Maul gesehen und irgendwann wurde das zu schnell gerittene Pferd dann müde und ging zu Boden. Organisationen haben dabei Gier und auch Korruption befördert. Zu deren Charakteristika zählen persönlicher Genuss auf Kosten der Allgemeinheit, die Verleugnung der Realität, Komplizenschaft mit anderen und instrumentalisierten Beziehungen (ebd., S. 99).

## *8. Die verführerische Wirkung der Gier in der Wirtschaftswelt*

Deutlich und wiederholt sichtbar wird Gier im Wirtschaftsleben. Die Gier gilt nicht so sehr dem Geld als vielmehr einer emotionalen Energie, die sich aus vielen Quellen (Anerkennung, Status, Prestige), aber immer aus der Interaktion speist (Ortmann, 2015, S. 95). Woher kommt dieses Verlangen, dieser heftige und gierige Wunsch danach, was jetzt unbedingt „mir gehören muss“? Gier trägt dafür Sorge, dass der kapitalistische Kreislauf angekurbelt bleibt. Abhängig von der Persönlichkeit, von den Umständen und der Vita der Menschen ist das Verhalten unterschiedlich. Unkluge Handlungen dürften

bei logisch agierenden Menschen eigentlich nicht vorkommen, tun es aber dennoch. Die Idee, den Menschen als homo oeconomicus, also als ein rationales Wesen abzubilden, ist gescheitert. Nicht vorhersehbare Verhaltensweisen prägen Unternehmen und Individuen; diese Erkenntnis hat die Psychologie über die letzten Jahrzehnte beschäftigt.

Wenn man Gier gezielt anspricht und einsetzt, kann man Käufern ein Verlangen nach ihren Wünschen vermitteln. Welche Impulse liegen jedoch hinter den Interessen der Wirtschaft und machen uns alle so empfänglich nach diesem heftigen Verlangen, das in allen Lebenslagen und Situationen auffindbar und anwendbar ist?

Ein aktueller Fall rund um eine kleine ostösterreichische Regionalbank ist mit Gier verknüpft. Der Geschäftsleiter, der gleichzeitig auch Teileigentümer der Bank ist, fährt die Bank mit betrügerischen Handlungen und Scheingeschäften an die Wand. Viele Kunden fallen um ihre Ersparnisse um. Der Grund, weshalb diese Kunden ihr Geld einer kleinen unbekannteren Bank anvertrauen, liegt im Streben nach Maximierung ihrer Verzinsung. Kunden erhalten bei Banken im derzeitigen Marktumfeld praktisch keine Verzinsung. Aber die kleine Regionalbank lockt mit höheren, deutlich attraktiveren Zinsen. Und hier schlägt die Gier der Kunden zu. Sie riskieren ihren gesamten Kapitaleinsatz, bloß um – in absoluten Beträgen – vernachlässigbare Zinszahlungen lukrieren zu können. Das Paradoxe daran ist, dass das Verhalten der Kunden darauf abzielt, ihr Geld zu vermehren. Dieses Mehr soll ihnen vermeintlich Sicherheit geben. Vor lauter Gier setzen sie aber jegliches Sicherheitsdenken aufs Spiel, vertrauen einer Bank, ohne jegliche gelernte Kontrollmechanismen<sup>2</sup> einzuhalten und verlieren letzten Endes ihren gesamten Einsatz. Die Gier ist bei allen Menschen und in allen Bevölkerungsgruppen zu finden. Gier hat nicht mit Ausbildung oder sozialem Status zu tun. Selbst große Unternehmen mit Finanzabteilungen, die es eigentlich besser wissen müssten, wurden bei diesem Fall Opfer ihrer Gier.

Unternehmen und Institutionen setzen ganz gezielt Instrumente ein und setzen auf die Gier ihrer Mitarbeiter. Sie verwenden ausgeklügelte Motivationssysteme, um ihre Mitarbeiter zu den bestmöglichen Leistungen anzuspornen. Gleichzeitig ist ein solcher Anreiz, die berühmte „Karotte vor der Nase“, ein taugliches Mittel, um Mitarbeiter länger an das Unternehmen zu binden. Ermöglicht wird das durch die starke Identifikation und geradezu libidinöse Beziehung zu Vermögen und Machtstreben. Versprechen werden in die Zukunft verlagert, sie werden an Bedingungen geknüpft. Nach dem Prinzip: Wenn der Mitarbeiter über einen gewissen Zeitraum nachvollziehbar eine vorher definierte Leistung erbringt, dann bekommt er danach eine Belohnung. Diese Gratifikation kann monetär als Gehaltserhöhung oder Bonuszahlung ausgerichtet sein oder das Machtstreben des Mitarbeiters in Form einer Beförderung innerhalb der Organisationshierarchie des Unternehmens befriedigen. Jedenfalls wird der Mitarbeiter alles daransetzen, diese Karotte auch zu bekommen. Bis zur Finanzkrise im Jahr 2008 waren solche Systeme, vor allem Bonifikationen, sehr kurzfristig ausgerichtet. Die berühmte Karotte vor der Nase funktionierte besser, als manche das jemals für möglich hielten. So hat die Erfahrung aus der Finanzkrise gezeigt, dass zwar die Boni rasch ausgezahlt waren, aber gleichzeitig die Unternehmen durch die vereinbarten Zielvorgaben und dem damit einhergehenden Risiko oft an den Rand ihrer Existenz gedrängt wurden. Es wurde dann in einem

---

<sup>2</sup> Im Normalfall prüft der Kunde genau und tiefgehend, wem er sein Geld anvertraut und ob das Geld in Sicherheit ist.

gemeinsamen Vorgehen international beschlossen, dass derartige Leistungstangenten bei der Entlohnung, also Bonuszahlungen, nur noch langfristig und in Tranchen zeitversetzt vereinbart werden dürfen. „Long-Term-Incentive-Plan“ heißt das in der Fachsprache. So wurde der verführerischen Wirkung der Gier im Finanzsektor ein wirksamer Stachel gezogen. Klug zitiert dazu Bianchi, der nicht in den gierigen Manager die Wurzel des Problems sieht, sondern dass die Gier durch die systematischen Zwänge der Gewinnmaximierung gefordert und belohnt werden (Klug, 2018, S. 98). Dabei wird übersehen, dass die Systeme und die Manager eins sind. Diese bestimmen die Regeln und Erfordernisse des Kapitalmarktes, also der eigenen Gemeinschaft.

Die Konsumgesellschaft hat schon früh begonnen, aus der ansteckenden Gier Profit zu schlagen. Kundenbindungsprogramme bieten Belohnungen in Form von Bonifikationen an, sofern man einer Marke treu bleibt. Dann gibt es beim Erreichen eines Konsumziels eine Belohnung. Der englische Ausdruck für diese erfolgreiche Form der zielgerichteten Kundenfängerei heißt „mileage greed“, also „Gier nach Bonusmeilen“ und stammt aus der Flugbranche. Dort hat man Kunden mittels Bonusmeilen an eine Fluglinie gebunden. Diese Programme fixieren die Nachfrage des Kunden stark, bloß um einen Gratisflug oder ein Klassenupgrade zu erhalten.

Insbesondere die Werbebranche hat sich die Gier der Konsumenten vorgenommen. Im Slogan „Geiz ist geil“ gipfelte der Anspruch, Schnäppchenjäger verführen zu können. Die Idee dabei ist, den Geiz als neuentdecktes Verlangen attraktiv auszugestalten. Allein um sich für das billigste und damit implizit das beste Angebot nicht schämen zu müssen, sondern gierig Schnäppchen zu sichern – und noch dazu schneller als die anderen Jagdkameraden des Geizes und der Gier.

### *9. Welche Rolle spielt Gier bei der Berufswahl und narzistischer Verführung?*

Ein Beruf und das berufliche Umfeld können gute Voraussetzungen schaffen, um neue Entdeckungen für eine kompromisshafte Realität zu schaffen, die es im Privatleben so nicht gibt. Der Beruf kann uns helfen, unsere Symptome zu bekämpfen, aber andererseits genauso kann er unsere Symptome verstärken. Das Symptom ist Ausdruck einer Kompromissbildung, einerseits wird der abgewehrte Impuls andererseits die verdrängende Ich-Instanz gefordert, sich zu treffen und einen Deal miteinander zu schließen. Solch ein Kompromiss ist ohne Aggression nicht gut möglich und eine rivalisierende Konfliktstrebung wird frustriert (Mentzos, 2017, S. 49).

Die Gier fällt im beruflichen Kontext gerade in großen Unternehmen und anonymen Institutionen auf fruchtbaren Boden. Es ist erstaunlich, wie breit medial begleitet der Hype um narzisstische Führungskräfte ausfällt. Eigentlich sollte mittlerweile jedermann klar sein, dass menschlicher Narzissmus in Form von Führungskräften und Managern einer Organisation nicht guttun kann, weil er ein bedenkliches Ausmaß an Schaden anzurichten droht. Narzisstische Chefs sind en vogue und in der Praxis vielfach anzutreffen. Von Organisationen werden narzisstische Merkmale befeuert, da kurzfristige Erfolge im Sinne von Gier, besonders eine vom Kapitalmarkt verlangte Wertsteigerung des Unternehmens, ähnlich dem Höhenflug des Narzissten möglich sind. Allerdings, und das ist den meisten Entscheidungsträgern nicht bewusst, nehmen sie ein enormes Risiko für das Unternehmen

auf sich, denn narzisstische Persönlichkeiten gehen aufs Ganze und auch darüber hinaus, wenn es sich ihrem eigenen Wohlergehen hilft.

Dabei ist es common sense, dass Narzissten keinerlei positive Wirkung auf andere Menschen haben. Die narzisstisch gestörte Persönlichkeit zeichnet sich durch eine ausgeprägte Selbstzentriertheit, Grandiosität, Rücksichtslosigkeit und übersteigerten Ehrgeiz aus (Wirth, 2015, S. 295). Diese Form von Management führt dazu, dass Organisationen und ihre Ressourcen für den schnellen Erfolg gierig verschlungen werden. Wohlgemerkt, kurzfristig können Narzissten Großes erreichen. Sie hinterlassen nur meist Spuren, die destruktiv und ausbeuterisch erscheinen. Die Organisationen beginnen nach einer Zeit die Anspannung nicht mehr auszuhalten und kollabieren. Als leuchtendes Beispiel gilt der Fußballtrainer Jose Mourinho. Er hat bei seinen Clubs meist kurzfristig riesengroße Erfolge. Danach ist die Kurve immer ähnlich. Die Mannschaft zerfällt, die Fanclubs zerreiben sich in der Diskussion über den Stil des Trainers. Letztlich wurde Mourinho immer wieder rasch gekündigt und sein Nachfolger übernimmt ein Team und ein Umfeld, das neu aufgebaut werden muss. In Wirtschaftsunternehmen mit kurzfristig erfolgreichen Managern ist das ähnlich. Das Team hält die überhöhten Ansprüche nicht aus und zerfällt. Jedoch sind anders als im Fußball in wirtschaftlich geführten Unternehmen die Teams strapazierfähiger und größer und daher auch der „Trainer“ leichter ersetzbar.

## *10. Schlussbemerkungen*

Die Erkenntnis aus der Beschäftigung mit der Gier zeigt, dass der gierige Impuls etwas Alltägliches darstellt. Die Gier erscheint salonfähig, sie wird medial transportiert und teilweise auch als Eigenschaft im Marketing eingesetzt. Die Ängste der Menschen werden dabei verwendet, um Bedürfnisse zu erzeugen. Wir suchen die Vollendung und werden zur Gier verleitet. Wir haben Angst, etwas zu versäumen und Chancen zu verpassen. Der Wunsch nach Mehr, nach anderen Menschen und Eindrücken vergrößert sich, Unzufriedenheit macht sich breit. Wir laufen schneller, als wir uns weiterentwickeln, und wollen wachsen, aber wir laufen vor uns selbst davon. Die Gier nach dem Neuen lässt keine Bindung zu. Die virtuelle Welt lässt keine Kommunikation zu. Diese gierige Bindungslosigkeit ist vielleicht Nährboden für unerfüllte Träume,<sup>3</sup> aber nicht für Berufe und Beziehungen. Und irgendwann gehen wir dann zu Boden, erschlagen von dieser ständigen Irritation zwischen der idealen Welt und dem Wissen, dass genau das Gegenteil, nämlich Angst und Schrecken, den Beruf und die Beziehung beherrschen.

Ähnlich wie die Aggression ist der Begriff und der gierige Impuls negativ besetzt. Trotzdem brauchen wir Impulse wie die Gier, um das Leben zu bewältigen. Eine gute Portion Gier gehört zum Leben, dafür müssen wir uns nicht schuldig fühlen; es sind die Auswüchse, die ungesund sind. Winnicotts Bild der „good enough mother“ ist vielleicht gerade die Gegenposition zur Gier. Freude und die durch sie geweckte Dankbarkeit mildern die destruktiven Triebregungen der Gier (Klein, 2018, S. 298). Die Zuverlässigkeit der Versorgung durch die einfühlsame Mutter gibt dem Säugling ein Gefühl der Geborgenheit und der Sicherheit (Winnicott, 2020, S. 62). Diese Gefühle sind für das Kleinkind deshalb

---

<sup>3</sup> Freud ordnet dabei die Bedeutung von Träumen zwischen Übertragung und Strukturmodell ein. Es passiert regelmäßig, dass man lange Zeit im Dunkeln tappt, bis Träume den Weg zu kindlichen Konflikten weisen.

so wichtig, da sie gleichbedeutend mit der Herstellung der ersten Objektbeziehung und den ersten Erlebnissen von Triebbefriedigung sind (Winnicott, 2020, S. 63). Die Gegenposition zur Gier zeigt sich dabei in Zufriedenheit damit, was da ist. Demnach geht es auch bei der Auseinandersetzung mit Gier darum, unangenehme Situationen anzunehmen und damit umzugehen lernen. In diesem Sinne beschreibt Fromm den Zugang von Meister Eckhart zu Gier, Habsucht und Egoismus. Er redet von jener Art von Willen, der identisch ist mit der Begierde, von der man getrieben wird. Der Mensch, der nichts will, ist der Mensch, der keine Begierde nach irgend etwas hat (Fromm, 2017, S. 80).

Zurück zu Sisyphos: „ein Gesicht, das sich so nahe am Stein abmüht, ist selbst bereits Stein!“ (Camus 1942/1984, S. 99). So beschreibt Camus, wie die Qual ins Gesicht geschrieben sein kann. Ein bekanntes Beispiel zeigt die Gier im Gesicht eines Politikers. Betrachtet man sich Donald Trumps Mimik, etwa wenn er konzentriert zuhört und mit Argumenten unter Druck gesetzt wird, kann man beobachten, wie sich seine Lippen zuspitzen, er ist auf der Suche nach einer Antwort nach einer oralen Ersatzbefriedigung. Im Gesichtsausdruck wird das Kleinkind sichtbar, als ob der kleine Donald gleich ansetzt, um gierig an der Mutterbrust zu saugen (Trump, 2020). Trumps Aufstieg ist ein Produkt der neuen Medienwelt. Sein gieriges Bedürfnis nach Selbstdarstellung passt gut zur Suche der Medien nach Selbstdarstellern. Die Medien stillen Trumps Gier nach Zeigelust nicht nur, sondern sie fördern sie sogar noch (Altmeyer, 2016, S. 215 f.).

Die aufgezeigten Aspekte der Gier sind Fragmente, welche im wirtschaftlichen Alltag und der psychoanalytischen Praxis anzutreffen sind und auch erlebt werden können. In diesem Sinne gewähren Analytiker in ihrer Arbeit „allen inneren Bewohnern“ Raum und nehmen zugleich die verlorenen, umherirrenden Charaktere auf, die in der Außenwelt Rollen spielen, welche vom Ich der Seele nicht als Teil seines eigenen persönlichen Ensemble erkannt werden (McDougall, 1988, S. 308).

Für Psychoanalytiker birgt die Gier eine Menge an offenen Fragestellungen, die fundierte psychoanalytische Arbeit verlangen.

## 11. Literatur

- Altmeyer, M. (2016). *Auf der Suche nach Resonanz*. Göttingen: V&R.
- Barks, C. (2015). *Walt Disney's Donald Duck. „The pixilated Parrot“*. Seattle: Fantagraphics Books.
- Camus, A. (1984). *Der Mythos von Sisyphos. Ein Versuch über das Absurde*. Hamburg: rororo.
- Ellenberger, H. F. (2005). *Die Entdeckung des Unbewußten. Geschichte und Entwicklung der dynamischen Psychiatrie von den Anfängen bis zu Janet, Freud, Adler und Jung*. Zürich: Diogenes.
- Fox News (2020, 07, 19). President Trump goes one-on-one with Chris Wallace [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=W6XdpDOH1JA>
- Freud, S. (1920/1975). *Jenseits des Lustprinzips*. Studienausgabe. Zürich: Buchclub Ex Libris.
- Fromm, E. (2017). *Haben oder Sein, die seelischen Grundlagen einer neuen Gesellschaft*. München: dtv.
- Heenen-Wolff, S. (2010). *Psychoanalyse und Freiheit*. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Kets de Vries, M. (2009). *Führer, Narren und Hochstapler. Die Psychologie der Führung*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Klein, M. (2000). *Gesammelte Schriften, Band III, Schriften 1946 – 1963*, Stuttgart: frommann-holzboog.
- Klug, H. (2018). *Die Finanzkrise 2008 im Unbewussten, über die Ökonomie des Seelenlebens in Zeiten der Krise*. Wiesbaden: Springer.
- McDougall, J. (1988). *Theater der Seele, Illusion und Wahrheit auf der Bühne der Psychoanalyse*. München: Verlag Internationale Psychoanalyse.
- Mentzos, S. (2017). *Lehrbuch der Psychodynamik*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Mertens W. (2014). *Handbuch psychoanalytischer Begriffe*, Stuttgart: Kohlhammer.
- Ortmann, G. (2015). *Organisation und Moral, die dunkle Seite*. Weilerswist: Velbrück Wissenschaft.
- Riemann, F. (2017). *Grundformen der Angst*, München: Reinhardt.
- Stone, O. (Regie). (1987). *Wall Street* [Film]. 20th century fox. aufgerufen am 20.8.2020 unter <https://www.youtube.com/watch?v=VVxYOQS6ggk>
- Winnicott, D. W. (2019). *Der Anfang ist unsere Heimat*. Gießen: Psychosozial-Verlag.
- Winnicott, D. W. (2020). *Reifungsprozesse und fördernde Umwelt*. Gießen: Psychosozial-Verlag.
- Wirth, H. (2015). *Narzissmus und Macht*. Gießen: Psychosozial-Verlag.

## 12. Angaben zum Autor

Dr. iur. Alexander Schall  
Adresse: Freudplatz 3, 1020 Wien  
Tel.: +43 (0) 664 282 19 31  
E-Mail: alexander.schall@icloud.com

**Alexander Schall** ist Chefjurist einer österreichischen Bank; er unterrichtet Bank- und Kapitalmarktrecht am Institut für Zivilrecht der Universität Wien und an der SFU. Als Unternehmensjurist und angehender Psychoanalytiker forscht er an der Schnittstelle zwischen Rechtswissenschaften und angewandter Psychoanalyse, unter anderem über Konfliktmanagement und Transformationsprozesse.