

**RAINER ZITELMANN**

**ZERØ**

---

**SUM**

---

**MINDSET**

---

**Die Nullsummenfalle –  
warum alle mehr gewinnen,  
wenn wir anders denken**

DEUTSCHER  
WIRTSCHAFTSBUCH  
VERLAG

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über [dnb.dnb.de](http://dnb.dnb.de) abrufbar.

**Wir freuen uns auf eure Anregungen und Fragen**

[info@deutscherwirtschaftsbuchverlag.com](mailto:info@deutscherwirtschaftsbuchverlag.com)

Originalausgabe

1. Auflage 2026

© 2026 Deutscher Wirtschaftsbuch Verlag,

Deutscher Wirtschaftsbuch Verlag GmbH,

Christoph-Rodt-Straße 11, 86476 Neuburg an der Kammel

[www.deutscherwirtschaftsbuchverlag.com](http://www.deutscherwirtschaftsbuchverlag.com)

Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Buch ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Autors nicht zulässig. Das gilt gleichermaßen für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Verfilmungen und Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Wir behalten uns die Nutzung der Inhalte für Text und Data Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor. Falls die Publikation Links zu externen Webseiten Dritter enthält, haben wir auf deren Inhalte keinen Einfluss; für diese fremden Inhalte können wir keine Gewähr übernehmen. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt dieser Veröffentlichung nicht erkennbar.

Redaktion: Ansgar Graw

Satz: Daniel Förster

Cover- und Umschlaggestaltung: [www.b3k-design.de](http://www.b3k-design.de), © 2026 Andrea Schneider & diceindustries

Druck: DZS Grafik, Slowenien

Printed in the EU

ISBN Print: 978-3-69066-262-8

ISBN E-Book (PDF): 978-3-69066-264-2

ISBN E-Book (EPUB, Mobi): 978-3-69066-263-5

# Inhalt

Vorwort .....	5
1. Zero-Sum Mindset: Psychologische Experimente und Umfragen .....	13
2. Nullsummenglaube und Antikapitalismus .....	27
3. Warum gilt Profit als verdächtig? .....	43
4. Handel ist kein Nullsummenspiel .....	55
5. Nullsummenglaube und Entwicklungshilfe .....	85
6. Wie aus Nullsummenglauben Neid entsteht .....	105
7. Eine Theorie des kompensatorischen Nullsummenglaubens .....	125
8. Wann der Nullsummenglaube Ihnen schadet (oder auch nützt) .....	155
Nachwort .....	179
Der Autor .....	183
Anmerkungen .....	185
Literatur .....	200
Personenregister .....	221



# Vorwort

»Are we destined for a zero-sum future?« (»Sind wir zu einer Nullsummenzukunft bestimmt?«), so überschrieb im September 2023 die *Financial Times* einen Beitrag. Sie verwies darauf, dass quer durch die politischen Lager und in verschiedenen Ländern in den vergangenen Jahren das Nullsummendenden sehr stark zugenommen habe. So sei laut Umfragen die Zustimmung zu der Aussage »Menschen können nur auf Kosten anderer reich werden« massiv gestiegen, was der Verfasser des Artikels auf ein schwächeres Wirtschaftswachstum zurückführte. Das Zero-Sum Mindset sei – moralisch gesehen – für sich genommen weder gut noch schlecht, so schreibt der Autor.<sup>1</sup> Im Dezember 2025 wiederholte die *Financial Times* die Warnung in einem Beitrag »Welcome to the age of zero-sum politics«.<sup>2</sup>

Nun, ich glaube nicht, dass wir vor einer »Nullsummenzukunft« stehen, und ich möchte auch kein Urteil darüber abgeben, ob der Nullsummenglaube moralisch gut oder schlecht ist. Aber er ist hochgefährlich dann, wenn er die Menschen zu einer verfehlten Wahrnehmung der Realität führt. Dies hat – und das ist das Thema dieses Buches – gravierende Auswirkungen sowohl für das Individuum als auch für die gesamte Gesellschaft. Deshalb lohnt es, sich mit einem Glaubenssystem auseinanderzusetzen, dem sehr viele Menschen anhängen, obwohl sie vermutlich Begriffe wie »Nullsummenglaube« oder »Zero-Sum Mindset« noch nie gehört haben.

Glaubenssätze oder Weltanschauungen sind wie eine Brille, durch die wir die Welt sehen. Die Brille kann helfen, sie klar zu erkennen, aber es gibt auch Brillen, die dazu führen, dass wir die Wirklichkeit ziemlich verzerrt wahrnehmen. Dazu gehört der Nullsummenglaube. Ich werde in diesem Buch auch den englischen Begriff Zero-Sum Mindset hierfür verwenden.

Als Nullsummenspiel bezeichnet man ein Spiel, in dem der eine Spieler das gewinnt, was der andere verliert. Mit anderen Worten: »Die Gesamtsumme aus Gewinnen und Verlusten aller Spieler ist bei jedem Spielausgang gleich groß, und das bedeutet, die Gewinne addieren sich immer zu Null, wenn man Verluste als negative Gewinne schreibt.«<sup>3</sup> In einem Nullsummenspiel verfolgen die Spieler entgegengesetzte Interessen: Wenn ich gewinnen will, muss der andere verlieren. Es gibt nicht das, was man eine Win-win-Situation nennt, in der beide gewinnen.

Wir alle spielen täglich solche »Spiele«. Individuen tun dies, aber auch Unternehmen oder Sportteams. Auch Staaten tun das. Im Tennis kann man nur gewinnen, wenn der andere verliert. Meine Interessen sind denen des Partners insofern entgegengesetzt. Das Beispiel zeigt aber auch, dass sich stets die Frage stellt, in Bezug auf was es sich um ein Nullsummenspiel handelt. Geht es ums Gewinnen und Verlieren bei diesem Spiel, ist jedes Tennisspiel ein Nullsummenspiel, aber wenn es um die gemeinsame Freude am Spiel geht, dann ist es eine Win-win-Situation, denn hoffentlich hat der Verlierer das Spiel trotzdem gerne gespielt und beide haben Spaß gehabt.

Ein anderes Beispiel: Wenn Sie mit einem Rivalen um die Gunst einer Frau werben, kann nur einer gewinnen (es sei denn, alle Beteiligten sind offen für eine Dreierbeziehung).

Aber keineswegs alle Interaktionen sind Nullsummenspiele. Vor einigen Jahren habe ich meine Villa in Berlin-Grünwald verkauft. Es war ein sehr schönes Haus, doch es erinnerte mich immer an eine ehemalige Freundin, mit der ich dort einige Jahre gewohnt hatte. Es waren schöne Erinnerungen, trotzdem störten sie mich. Zudem hatte

ich festgestellt, dass ich eher der »Wohnungstyp« als der »Einfamilienhaustyp« bin. Ein von mir beauftragter Makler fand eine nette Familie, die sich sofort in das Haus verliebte und es mir für 2,5 Millionen Euro abkaufte. Ich erwarb davon eine schöne Wohnung, in der auch nicht weniger Platz ist als in dem Haus. Bei dieser Transaktion hatten beide gewonnen: die Familie, die seitdem in der schönen Villa mit einem großen Garten wohnt, in dem ihre Kinder spielen können, und ich, weil ich mit dem Geld eine wunderschöne Wohnung kaufen konnte. Es war kein Nullsummenspiel, sondern eine Win-win-Situation.

Das Problem ist, dass Menschen oft Situationen als Nullsummensituationen interpretieren, auch wenn sie es objektiv gar nicht sind. Psychologen haben herausgefunden, dass es Menschen mit einem »Zero-Sum Mindset« gibt, die grundsätzlich Interaktionen mit ihren Mitmenschen als Nullsummenspiele betrachten und sich entsprechend verhalten. Beispielsweise versuchen sie, den anderen zu bekämpfen, auch wenn eine Kooperation ihnen mehr Vorteile bringen würde. Im ersten Kapitel werde ich über diese Erkenntnisse berichten.

Der amerikanische Soziologe George Gilder schrieb in seinem 1981 erschienenen Buch »Reichtum und Armut«, das Vorurteil, aller Reichtum sei durch Diebstahl und Betrug entstanden, halte sich »am hartnäckigsten in den Gefängnissen und – an der Harvard-Universität.«<sup>4</sup> Ja, viele Gefängnisinsassen sind vermutlich Nullsummengläubige, denn sie sind fest davon überzeugt, dass sie nur zu Wohlstand kommen können, wenn sie anderen Menschen etwas wegnehmen: indem sie in eine Wohnung einbrechen oder jemanden ausrauben, Scheckbetrug begehen oder Schutzgeld erpressen. In meiner Jugend habe ich einige Kriminelle kennengelernt: Die konnten sich gar nicht vorstellen, Geld auf legale Weise zu verdienen, sondern glaubten, dass sie andere schädigen müssen, um selbst zu Geld zu kommen.

Diesen Nullsummenglauben gibt es auch in der Politik bzw. der Wirtschaft. Klassisch formuliert hat ihn Bertolt Brecht in seinem Gedicht »Alfabet«:

*Reicher Mann und armer Mann  
standen da und sah'n sich an.  
Und der Arme sagte bleich:  
Wär ich nicht arm, wärst du nicht reich.<sup>5</sup>*

Brecht war Kommunist; so sah er die Welt. Wie alle Sozialisten hing er dem Nullsummenglauben an. Im zweiten Kapitel werde ich zeigen, warum die Behauptung, dass Reiche nur auf Kosten der Armen reich werden können, falsch ist. Menschen mit einem Zero-Sum Mindset teilen »Anti-Profit-Beliefs«, wie Wissenschaftler herausgefunden haben. Für sie ist Profit Diebstahl. Sie verstehen nicht das Konzept von Wachstum, sondern glauben an einen Kuchen, der stets gleich groß ist und nur unterschiedlich verteilt werden kann. Mehr dazu in Kapitel 3.

Aber auch Donald Trump ist ein Nullsummengläubiger, zumindest wenn es um Handel geht. Er hat in seinem Leben seine Überzeugungen oft gewechselt. Mal war er für hohe Reichensteuern, dann dagegen, mal für Abtreibung und dann dagegen. Allein zwischen 1999 und 2012 wechselte er sieben Mal die Partei.<sup>6</sup> Aber, dies werde ich in Kapitel 4 zeigen, eine Konstante in seinem Denken war stets der Nullsummenglaube über den Handel. Wenn es den Amerikanern schlecht ging, dann waren daran unfaire Handelsbedingungen schuld – mal gab er den Japanern die Schuld, dann den Chinesen oder den Deutschen. Ich werde zeigen, warum der Nullsummenglaube in Bezug auf den Handel falsch ist.

Eng mit dem Zero-Sum Mindset hängt das zusammen, was Amerikaner »Victimhood Mentality« nennen: Man sieht sich als Opfer von anderen. Viele afrikanische Führer reden das ihren Landsleuten ein, und auch viele Menschen im Westen glauben das: Sie sind der Überzeugung, die Armut in diesen Ländern sei ein Ergebnis der Ausbeutung durch die reichen, kapitalistischen Länder, die sie zu Zeiten des Kolonialismus beraubten und dies auch heute noch durch »unfairen Handel« täten. Die westlichen Länder müssten das wiedergutmachen durch Entwicklungshilfe; sie hätten dazu eine moralische Verpflichtung, weil ihr

Wohlstand ja auf dem Rücken der armen Länder entstanden sei. Mit dieser Vorstellung setze ich mich in Kapitel 5 auseinander.

Der Nullsummenglaube hängt eng mit Neid zusammen. Ich habe eine Umfrage in 13 Ländern durchgeführt, um herauszufinden, wie neidisch die Menschen in verschiedenen Ländern sind.<sup>7</sup> In allen Ländern zeigte sich, dass Neider häufiger zum Nullsummenglauben neigten als Nichtneider. Mehr dazu in Kapitel 6. Eigentlich ist das logisch: Wenn ich zum Beispiel glaube, der Reiche sei nur reich, weil er den Armen etwas weggenommen hat, dann bin ich für Umverteilung: Die Reichen müssen sehr viel abgeben, um wieder »soziale Gerechtigkeit« herzustellen.

Im Kapitel 7 gehe ich auf eine Variante des Nullsummenglaubens ein, die nicht identisch ist mit dem, was ansonsten in der Forschung und auch in diesem Buch darunter verstanden wird: Meine These ist, dass Menschen dazu neigen, anderen Menschen, die in einem Bereich weit über dem Durchschnitt sind, in anderen Bereichen negative Eigenschaften anzudichten: Der Reiche ist gut im Geldverdienen, aber unehrlich; die schöne Frau sieht zwar gut aus, ist aber weniger empathisch, man kann ihr weniger vertrauen und sie ist weniger hilfsbereit; der hochintelligente Überflieger gilt als lebensfremder Nerd usw. In solchen Stereotypen spiegelt sich auch so etwas wie ein Nullsummenglaube wider – nämlich die Annahme, weil alle Menschen angeblich gleich sind, müssten jene, die in einem Bereich weit über den Durchschnitt hinausragen, in anderen Bereichen mindestens gleich große Defizite aufweisen. Ich nenne das kompensatorischen Nullsummenglauben.

Im letzten Kapitel zeige ich, wie und warum Nullsummenglaube Sie selbst schädigt. Eine entscheidende Voraussetzung, um im Geschäftsleben erfolgreich zu sein, ist, dass andere Menschen – Kunden oder Geschäftspartner – Ihnen vertrauen. »Meinen Erfolg im Leben verdanke ich vor allem meinem Vertrauen in Menschen und meiner Fähigkeit, in anderen Vertrauen zu mir zu wecken«, sagte einer der reichsten Männer der Geschichte, John D. Rockefeller.<sup>8</sup> Warum das so ist und warum

Nullsummenglaube dazu führt, dass Sie grundsätzlich anderen Menschen misstrauen, dazu mehr im letzten Kapitel.

Aber dass Sie nicht vertrauen können, ist nur einer von vielen Faktoren, wo Nullsummenglaube Ihren Erfolg beeinträchtigt. Es wird für Sie generell schwerer, im Geschäfts- und Berufsleben erfolgreich zu sein, wenn Sie alles als Nullsummenspiel missverstehen (auch wenn das objektiv gar nicht der Fall ist). Ihnen entgehen damit wichtige Chancen, auch weil Sie anderen gegenüber selbst dann eine konfrontative Haltung einnehmen, wenn Kooperation zu besseren Ergebnissen für Sie führen würde. Zudem folgt aus Nullsummenglauben oft Neid – eine negative, lähmende oder destruktive Emotion, die sogar krank machen kann und Ihrem Erfolg im Wege steht.

Gleichwohl: Nullsummengläubige können durchaus sehr erfolgreich sein, nämlich dann, wenn sie Nullsummenspiele spielen. Anders wäre Donald Trump nicht Präsident der Vereinigten Staaten geworden: Die Bewerbung um die Präsidentschaft ist ein Nullsummenspiel. Damit er gewinnen konnte, mussten Hillary Clinton und später Kamala Harris verlieren. Aber das heißt nicht, dass Trump auch in Nicht-Nullsummenspielen – wie der Handelspolitik – erfolgreich sein kann, die er, so wie alle Menschen mit dem Zero-Sum Mindset, als Nullsummenspiele fehldeutet.

Warum habe ich ein ganzes Buch zu dem Thema geschrieben? Während sich Spieltheoretiker seit Jahrzehnten mit Nullsummenspielen befassen, haben Psychologen und Sozialwissenschaftler das Thema erst vor etwa zehn Jahren entdeckt. Eine Literaturübersicht zu psychologischen Studien zum Zero-Sum Mindset aus dem Jahr 2017 führte nur eine Handvoll von Aufsätzen auf, die sich mit dem Zero-Sum-Thinking aus psychologischer Perspektive befassen.<sup>9</sup> Inzwischen gibt es sehr viel mehr Untersuchungen dazu, und diese sind eine wichtige Basis dieses Buches, in dem ich diese Analysen mit Einsichten über die Wirtschaft und persönlichen Erfolg verknüpfe – zwei Themenfelder, mit denen ich mich als Historiker und Soziologe intensiv befasst habe.

Wir sollten das Thema ernst nehmen. Ein Team von Wissenschaftlern der Universität Cambridge hat 3.297 Personen in den USA und Großbritannien ausführlich befragt, und neun Studien kamen zu dem Gesamtergebnis: »Alles in allem zeigen die Ergebnisse dieser Studie, dass eine Nullsummen-Denkweise dem sozialen und wirtschaftlichen Zusammenleben schadet, weil sie das Vertrauen und die Zusammenarbeit untergräbt, auf denen eine gut funktionierende Gesellschaft beruht. Obwohl Vertrauen und Kooperation viele offensichtliche Vorteile haben und unverzichtbar sind, macht die Studie deutlich, dass die unausgesprochene Vorstellung vom Leben als Nullsummenspiel unsere Wahrnehmung sozialer Beziehungen stark verändern kann. Sie lässt andere feindseliger erscheinen, rückt Macht und Dominanz in den Vordergrund und erhöht damit die Bereitschaft, aggressiv und wenig kooperativ zu handeln.«<sup>10</sup>

Das heißt, der Schaden, den das Zero-Sum Mindset anrichtet, bezieht sich sowohl auf das Individuum, also auf Ihre Beziehungen zu Ihren Mitmenschen und Ihren persönlichen Erfolg, als auch auf die Wirtschaft und die Gesellschaft. Beide Dimensionen sollen daher in diesem Buch behandelt werden.

Ich bedanke mich bei Freunden und Kollegen, die das Manuskript zuvor ganz oder teilweise gelesen haben. Mein Dank gilt den Ökonomen Prof. Anthony Mueller, Prof. Philipp Bagus, Dr. Kristian Niemietz, Dr. Helmut Knepel, dem Mathematiker Prof. Marc Oliver Rieger, dem Wirtschaftspsychologen Prof. Martin Gründl, dem Politikwissenschaftler Prof. Jürgen W. Falter, dem Juristen Dr. Oliver Massmann, den Demoskopern Dr. Thomas Petersen und Hermann Binkert sowie den Lektoren Christian Hiller von Gaertringen und Ansgar Graw.

Dr. Dr. Rainer Zitelmann, Mai 2026



# 1.

## **Zero-Sum Mindset: Psychologische Experimente und Umfragen**

Der kanadische Psychologe Daniel V. Meegan unternahm mehrere Experimente, in denen er nachwies, dass es einen »Zero-Sum Bias« gibt. In einem Experiment ging es um Noten in der Universität. Tatsächlich hing die Note nur davon ab, ob bzw. in welchem Maß der Student einen zuvor definierten Standard erfüllte oder verfehlte. Das heißt: Theoretisch könnten alle Studenten die beste oder die schlechteste oder eine durchschnittliche Note erzielen; das Abschneiden eines Studenten hatte mit dem Abschneiden eines anderen nichts zu tun. Es handelte sich also eindeutig um eine Nicht-Nullsummen-Situation, denn gute Noten waren eine unbegrenzte Ressource.

»In drei Experimenten wurde den Teilnehmern die Notenverteilung gezeigt, nachdem die Mehrheit der Studenten eines Kurses eine zugewiesene Präsentation bereits abgeschlossen hatte, und sie wurden gebeten, die Note der nächsten präsentierenden Person vorherzusagen. Wenn bereits viele gute Noten vergeben worden waren, ging dies mit einer entsprechenden Zunahme von Vorhersagen schlechter Noten einher. Dies deutet auf einen Nullsummen-Bias hin, bei dem Menschen einen Wettbewerb um eine begrenzte Ressource wahrnehmen, obwohl tatsächlich eine unbegrenzte Verfügbarkeit besteht.«<sup>11</sup>

Interessanterweise war das Umgekehrte nicht der Fall, also wenn viele schlechte Noten vergeben worden waren, wurden nicht entsprechend mehr gute Noten erwartet. »Dies legt nahe, dass eine Nullsummenheuristik nur als Reaktion auf die Zuteilung begehrter Ressourcen angewendet wird.«<sup>12</sup> Und dies belegt auch, dass die Erwartungshaltungen der Studenten sich nicht einfach aus der Erfahrung mit einer Normalverteilung der Noten erklären ließen, denn sonst wären die Erwartungen nicht so unterschiedlich ausgefallen, je nachdem, ob zuvor viele schlechte oder gute Noten vergeben worden waren.

Meegan sprach von einem Zero-Sum Bias und kam zu dem Ergebnis, dass Menschen in manchen Situationen dazu neigten, sie als Nullsummensituation mit einer nur begrenzten Verfügbarkeit an positiven Ressourcen wahrzunehmen, auch wenn die Ressourcen in Wahrheit unbegrenzt sind. Wissenschaftler vertreten heute – wie wir im Folgenden sehen werden – die Ansicht, beim Zero-Sum Mindset handle es sich um ein »soziales Axiom«.

Soziale Axiome sind ein Konzept aus der Sozialpsychologie. Michael Harris Bond und Kwok Leung bezeichnen damit allgemeine, weitverbreitete Überzeugungen darüber, wie die soziale Welt funktioniert.<sup>13</sup> Dabei geht es nicht um moralische Werte oder Normen, also nicht darum, was gut oder richtig ist, sondern um Alltagsannahmen darüber, wie Menschen handeln, wie Gesellschaften aufgebaut sind und welche Zusammenhänge zwischen Handlungen und ihren Folgen bestehen. Soziale Axiome fungieren gewissermaßen als »naive Theorien«, mit deren Hilfe Menschen ihr soziales Umfeld erklären, Erwartungen bilden und Entscheidungen treffen.

»Soziale Axiome«, so ihre Definition, »sind verallgemeinerte Annahmen über Menschen, soziale Gruppen, soziale Institutionen, die physische Umwelt oder die spirituelle Welt sowie über Typen von Ereignissen und Phänomenen in der sozialen Welt. Diese verallgemeinerten Annahmen liegen in der Form von Aussagen über Beziehungen zwischen zwei Entitäten oder Konzepten vor.«<sup>14</sup>

Bond und Leung gehen davon aus, dass solche Überzeugungen kulturübergreifend vorkommen, sich aber in ihrer Ausprägung zwischen Kulturen unterscheiden. Soziale Axiome sind relativ stabil, beeinflussen Denken und Verhalten und wirken sich unter anderem auf Vertrauen, Kooperation, Konkurrenzverhalten und Lebensstrategien aus. Sie ergänzen damit klassische Wertetheorien, da sie nicht Ziele oder Ideale beschreiben, sondern Annahmen über Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge im sozialen Leben. »Mit dem Begriff ›sozial‹ ist«, wie sie ausführen, »die Annahme gemeint, dass Axiome aus sozialen Erfahrungen hervorgehen und das Leben als inhärent soziales Dasein betreffen. Der Begriff ›Axiom‹ bezeichnet dabei die Annahme, dass es sich bei diesen allgemeinen Überzeugungen um grundlegende Ausgangsannahmen handelt, die Menschen akzeptieren, ohne sie eingehend auf ihre Stichhaltigkeit zu prüfen.«<sup>15</sup>

Die polnischen Wissenschaftler Joanna Rózycka-Tran, Pawel Boski und Bogdan Wojciszke haben 2015 nachgewiesen, dass es jenseits der von Bond und Leung beschriebenen sozialen Axiome ein weiteres Axiom gibt, den »Belief in a Zero-Sum Game« (BZSG). Studenten in 37 Ländern wurde eine Liste mit folgenden Fragen vorgelegt, die messen sollen, in welchem Umfang die Befragten glauben, das (Wirtschafts-)Leben sei ein Nullsummenspiel:

1. »Die Erfolge mancher Menschen sind gewöhnlich die Misserfolge anderer.
2. Wenn jemand reicher wird, bedeutet dies, dass jemand anderes ärmer wird.
3. Das Leben ist so eingerichtet, dass der Gewinn des einen den Verlust der anderen bedeutet.
4. In den meisten Situationen stehen die Interessen verschiedener Menschen im Widerspruch zueinander.
5. Das Leben ist wie ein Tennisspiel – jemand gewinnt nur, wenn andere verlieren.

6. Wenn einige Menschen ärmer werden, bedeutet dies, dass andere reicher werden.
7. Wenn jemand viel für andere tut, verliert er oder sie selbst.
8. Der Reichtum weniger wird auf Kosten vieler erworben.«<sup>16</sup>

Darüber hinaus legten sie den Befragten weitere Statements vor, bei denen eine ausgeprägte Ablehnung Zeichen für den Nullsummenglauben ist, und zwar:

1. »Wenn ein Mensch viel für das Wohl anderer tut, profitiert er oder sie ebenfalls davon.
2. Diejenigen, die anderen viel geben, erhalten auch viel von ihnen zurück.
3. Menschen, die viel für ihr eigenes Wohl tun, nutzen damit häufig auch anderen.
4. Wenn die Zahl der reichen Menschen im Land steigt, profitieren auch die ärmeren Menschen.«<sup>17</sup>

Ein Ergebnis der Studie war, dass Nationen oder Personen, die zum Nullsummenglauben neigen, von begrenzten Ressourcen<sup>18</sup> ausgehen, um die die Menschen kämpfen, wobei es stets Gewinner und Verlierer gebe. Frühere Forschungen des Teams hatten gezeigt, dass Personen, die zum Nullsummenglauben neigen, anderen weniger vertrauen, ein geringeres Selbstwertgefühl haben, generell an die Ungerechtigkeit der Welt glauben und eher eine externale Kontrollüberzeugung haben<sup>19</sup>, d.h., dass sie glauben, Erfolg oder Misserfolg hänge weniger von ihnen selbst ab als von äußeren Gegebenheiten.

Die Forscher hatten erwartet, dass es einen Zusammenhang zwischen Individualismus und dem Nullsummenglauben gibt. Doch ihre Studie konnte diese Vermutung nicht bestätigen, sondern zeigte ganz im Gegenteil, dass Menschen, die zu kollektivistischen Glaubenssystemen neigen, häufiger auch dem Nullsummenglauben anhängen.<sup>20</sup>

Leider hatte die – insgesamt sehr verdienstvolle – Untersuchung einige Mängel, sodass es nicht möglich war, die Werte des BZSG zwischen Ländern zu vergleichen und ein Welt-Ranking aufzustellen. Ein methodisches Problem der Studie lag darin, dass die Teilnehmerenschaft sehr einseitig zusammengesetzt war – mit einem extrem hohen Anteil weiblicher Psychologie-Studenten, deren Sichtweisen wohl nicht repräsentativ für den Bevölkerungsdurchschnitt sind. Das könnte eine Erklärung dafür sein, dass die Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern sehr gering ausfielen.<sup>21</sup>

Zunächst wurde über Nullsummenglauben nur in Bezug auf die Wirtschaft diskutiert – in den folgenden Kapiteln werde ich darauf genauer eingehen. Einen neuen Ansatz verfolgten Patricia Andrews Fearon und Friedrich M. Götz von den Universitäten Cambridge und Stanford in ihrem Beitrag »The Zero-Sum Mindset« (2024). Ihre zentrale These: Es gebe ein übergeordnetes Zero-Sum Mindset, das sich keineswegs nur auf die Ökonomie beziehe.

Menschen mit einem Zero-Sum Mindset neigen stärker als andere dazu, die verschiedensten Situationen entsprechend zu interpretieren, z. B. »Wenn der Respekt für eine Person zunimmt, bedeutet das, dass der Respekt für eine andere Person abnimmt« oder »Wenn eine Person mehr Empathie erhält, bedeutet das meist, dass eine andere Person weniger Empathie erfährt«.<sup>22</sup> Das ist natürlich objektiv falsch. Respekt ist keine feststehende begrenzte Ressource, die durch ihre Nutzung anderen Personen entzogen wird. Wenn ich eine Gruppe von zehn Menschen vor mir habe, kann der Respekt gleichzeitig für zwei dieser Personen wachsen. Es gibt keinen Grund, warum der Respekt dadurch für zwei andere Personen sinken sollte. Ja, der Respekt könnte gar für alle zehn wachsen – dann gäbe es niemanden mehr, der dies durch den Entzug von Respekt kompensieren könnte.

Der Nullsummenglaube beschränkt sich demnach nicht zwingend auf die ökonomische Sphäre im engeren Sinn. Das Zero-Sum Mindset, so Fearon und Götz, sei ein »mentales Erfolgsmodell, das Erfolg

als Nullsummenspiel begreift: Der Erfolg der anderen gilt als eigener Misserfolg – und umgekehrt.«<sup>23</sup> Die Wissenschaftler untersuchten auch die Frage, in welchem Zusammenhang das Zero-Sum Mindset zu anderen Glaubenssätzen steht und ob sich diese Einstellung vielleicht aus anderen sozialen Axiomen oder auch Persönlichkeitsmerkmalen ableiten lässt – das ist jedoch eindeutig nicht der Fall. Das Zero-Sum Mindset ist ein eigenständiges soziales Axiom, das für sich steht und nicht aus anderen ableitbar ist.<sup>24</sup>

Die Autoren kamen zu dem Ergebnis, »dass Nullsummenüberzeugungen in Bezug auf eine Vielzahl nicht miteinander verbundener Ressourcen und Beziehungen in unterschiedlichen Kulturen durch das Zero-Sum Mindset erklärt werden können – und zwar weit über den Einfluss anderer relevanter individueller Unterschiede (d. h. Persönlichkeitsmerkmale, kognitiver Stil) hinaus.«<sup>25</sup> Sie zeigten auch, dass dieser Glaubenssatz über einen längeren Zeitraum stabil ist. Ob man den Befragten nach fünf Tagen oder zehn Monaten die gleichen Fragen wieder vorlegte, machte keinen großen Unterschied.<sup>26</sup>

Nullsummengläubige sehen die Ressourcen der Welt generell als begrenzt an. »Vielleicht das wesentlichste Merkmal eines Nullsummenspiels ist der ›fixe‹ Charakter von Gewinnen oder Belohnungen«, betonen Fearon und Götz.<sup>27</sup> Aus dem Glauben, dass die Ressourcen begrenzt seien, folgt die Annahme: Wenn ich selbst erfolgreich sein will, kann ich das nur auf Kosten anderer, und wenn andere erfolgreich sein wollen, werden sie danach streben, mir zu schaden.<sup>28</sup>

Es gebe verschiedene Abstufungen, so Fearon und Götz, in denen die Menschen dem Nullsummenglauben anhängen. Manche Menschen sähen – zu Recht oder zu Unrecht – nur bestimmte Situationen als Nullsummensituationen, oder ihr Nullsummenglaube beziehe sich nur auf einen bestimmten Lebensbereich, so etwa auf die Wirtschaft. Es gebe jedoch auch ein generalisiertes Zero-Sum Mindset. »... in der umfassendsten Auslegung des Nullsummenkonzepts könnte man davon ausgehen, dass das Leben oder Erfolg grundsätzlich ein Nullsummenspiel

ist. Auf dieser höchsten Abstraktionsebene steht diese Annahme für eine generelle Tendenz zum Nullsummendenken über unterschiedliche Kontexte, Ressourcen und soziale Beziehungen hinweg. Diese übergreifende Form des Denkens nennen wir Zero-Sum Mindset.«<sup>29</sup>

Die beiden Wissenschaftler führten Befragungen unter 10.000 Teilnehmern in Belgien, Indien, Italien, Pakistan, Großbritannien und den Vereinigten Staaten durch. Durch verschiedene Experimente belegten sie, dass Menschen, die ein generalisiertes Zero-Sum Mindset haben, nicht nur Situationen, die tatsächlich Nullsummensituationen sind, (richtigerweise) als solche wahrnehmen, sondern dass sie (fälschlicherweise) auch Situationen, die objektiv keine Nullsummensituationen sind, als solche empfinden. So wurden Versuchspersonen mit zwei Bewerbungssituationen konfrontiert, bei denen es sich einmal um eine Nullsummensituation handelte, während die andere Situation keine Nullsummensituation war. In dem Experiment übergoss ein Bewerber einen anderen mit Kaffee, sodass dessen Hemd befleckt wurde, wobei es nicht eindeutig war, ob das mit oder ohne Absicht geschah. Die Personen, die einem generalisierten Nullsummenglauben anhängen, unterstellten in allen Situationen – gleichgültig, ob es sich objektiv um eine Nullsummensituation handelte oder nicht – häufiger als andere, dass dies mit Absicht geschehen sei: »Ich glaube, sie haben mir absichtlich Kaffee übergeschüttet, um meine Chancen auf den Job zu schmälern.« Diese Versuchspersonen hegten auch häufiger als jene, die kein Zero-Sum Mindset hatten, Rachedanken: »Wenn ich die Gelegenheit hätte, würde ich versuchen, mich auf irgendeine Weise zu rächen.«<sup>30</sup>

Mit solchen und ähnlichen Experimenten zeigten die Forscher, dass Menschen mit einem Zero-Sum Mindset häufiger dazu neigen, Situationen als Nullsummenspiel anzusehen (auch wenn sie es gar nicht sind) und anderen Menschen feindliche Absichten zu unterstellen.<sup>31</sup> Wenn wir Situationen falsch interpretieren, weil wir sie durch unsere Zero-Sum-Brille verzerrt wahrnehmen, hat das Konsequenzen für unser

Handeln – als Individuen in sozialen Beziehungen oder auch politisch und gesellschaftlich.

In einem anderen Experiment wurden die Versuchsteilnehmer mit einigen kurzen Sätzen auf einem Bildschirm konfrontiert, die unterschiedlich gedeutet werden konnten, eher feindlich oder harmlos, so wie etwa der Satz »Someone bumps into you«, den man unterschiedlich verstehen kann.<sup>32</sup> »Jemand stößt mit dir zusammen« in der englischen Formulierung kann sowohl positiv als auch harmlos verstanden werden als »jemand traf zufällig mit dir zusammen« bzw. »jemand stößt leicht gegen dich«. Oder aber negativ: »Jemand stößt dich absichtlich an« bzw. »jemand rempelt dich grob an«. Das Experiment zeigte, dass Personen mit einem Zero-Sum Mindset den Satz bzw. die Situation deutlich häufiger als feindlich und aggressiv deuteten als jene, die kein Zero-Sum Mindset hatten.

Das mag alles harmlos erscheinen, aber die Studie von Fearon, Götz, Serapio-Garcia und Good zeigte auch, dass Anhänger des Nullsummenglaubens eher bereit sind, Gewalt gegen politisch Andersdenkende zu akzeptieren. So stimmten sie häufiger als Personen, die kein Zero-Sum Mindset haben, der Aussage zu: »Gewalt ist manchmal notwendig, um wichtige politische Ziele zu erreichen.«<sup>33</sup> Wir werden in den folgenden Kapiteln sehen, zu welchen ernstesten Konsequenzen das Zero-Sum Mindset sowohl für die Gesellschaft als auch für jeden Einzelnen führen kann.

Mit der Beziehung zwischen Zero-Sum Mindset und politischer Ideologie haben sich Shai Davidai und Martino Ongis von der Columbia University New York befasst. Sie führten sechs Studien mit insgesamt 3.223 Teilnehmern durch, um herauszufinden, ob bzw. bei welchen Themen politische Konservative oder Linke eher zum Nullsummendenden neigen. Ihr Ergebnis: »Wir haben herausgefunden, dass sowohl Liberale [in den USA wird dieser Begriff anders als in Europa verwendet und bedeutet politisch links, R. Z.] als auch Konservative das Leben als Nullsummenspiel betrachten, wenn es ihnen nützt. Während Konservative zum Nullsummendenden neigen, wenn

der Status quo infrage gestellt wird, tun Liberale dies, wenn der Status quo aufrechterhalten wird.«<sup>34</sup>

Zum Beleg führen sie an, dass Konservative beim Thema Umverteilung deutlich weniger zum Nullsummendenden neigten als Linke, während Konservative zum Beispiel beim Thema »Affirmative Action« dem Nullsummenglauben anhängen. »Affirmative Action« bezeichnet staatliche oder institutionelle Maßnahmen, die darauf abzielen, bestimmte Gruppen, z. B. Frauen oder Schwarze, zu fördern, etwa durch Quoten bzw. bevorzugte Berücksichtigung bei Einstellungen oder Studienzulassungen (positive Diskriminierung).

Linke stimmten zum Beispiel der Behauptung zu: »Menschen können nur auf Kosten anderer reich werden«<sup>35</sup>, während Konservative eher beipflichteten, wenn es hieß: »Eine erleichterte Hochschulzulassung für schwarze Studenten führt zugleich zu höheren Hürden für weiße Studenten.«<sup>36</sup> Ich würde diese Ergebnisse aber anders deuten als die Autoren. Der entscheidende Unterschied liegt darin, ob die Nullsummensichtweise der Realität entspricht oder nicht. Mit Blick auf die Wirtschaft ist – wie ich in den nächsten beiden Kapiteln belegen werde – die Nullsummensichtweise falsch. Die Aussage, dass Reiche nur auf Kosten der Armen reich werden können, stimmt einfach nicht. Anders verhält es sich mit der Aussage »Eine erleichterte Hochschulzulassung für schwarze Studenten führt zugleich zu höheren Hürden für weiße Studenten.« Wenn bei einer Universität nur 1.000 Bewerber zugelassen werden, aber die Hürden für schwarze Studienbewerber durch Quotenregelungen bzw. durch geringere Anforderungen bei Eingangstests gesenkt werden, dann ist es tatsächlich so, dass entsprechend weniger weiße Studenten Zugang zu dieser Universität bekommen. Während die Nullsummensichtweise in Bezug auf die Ökonomie falsch ist, weil es sich eben nicht um ein Nullsummenspiel handelt, ist sie hier richtig, weil es in der Tat eine Nullsummensituation ist.

Das heißt nicht, dass die Autoren Unrecht hätten, wenn sie darauf hinweisen, dass Nullsummendenden kein Privileg der Linken ist. Nur ist

das Beispiel mit der Affirmative Action nicht geeignet, weil es sich eben objektiv um eine Nullsummensituation handelt und es beim Zero-Sum Mindset eher darum geht, dass Nicht-Nullsummensituationen fälschlich für Nullsummensituationen gehalten werden. Wir werden aber im Kapitel 4 über den Handel noch ein Beispiel für Nullsummendenden im rechten politischen Segment finden.

Eine große Studie zum Thema »Zero-sum thinking and the roots of US political differences« veröffentlichten im August 2025 Sahil Chinoy, Nathan Nunn, Sandra Sequeira und Stefanie Stantcheva von den Universitäten Harvard, British Columbia und der London School of Economics.<sup>37</sup> Basis waren Befragungen von 20.400 US-Bürgern im Oktober 2020 und Juli 2023.<sup>38</sup>

Auch das Ergebnis dieser Forscher lautete: »Wir kamen zu dem Ergebnis, dass eine stärker ausgeprägte Nullsummen-Denkweise eng mit größerer Unterstützung für staatliche Umverteilung, für rassen- und geschlechtsbezogene Affirmative-Action-Maßnahmen sowie für restriktivere Einwanderungspolitik verbunden ist.«<sup>39</sup> Und weiter: »Nullsummendenden wird mit der Unterstützung von Umverteilung, mit der Verringerung rassistischer Diskriminierung, mit der Verringerung geschlechtsspezifischer Diskriminierung sowie mit einer restriktiveren Einwanderungspolitik in Verbindung gebracht.«<sup>40</sup> Dies wurde auch für andere Länder bestätigt. Basis hierfür war der World Value Survey in 72 Ländern: »Nullsummendenden steht in positivem Zusammenhang mit Befürwortung von Umverteilung und einer Anti-Migrationshaltung«, wobei der statistische Zusammenhang zwischen Nullsummendenden und Befürwortung der Umverteilung deutlich ausgeprägter ist als der zwischen Nullsummendenden und der Befürwortung einer restriktiven Migrationspolitik.<sup>41</sup>

Aber auch hier sollte man bedenken, dass das Nullsummendenden mit Blick auf Einkommenszuwächse falsch ist. Die Aussage in der Umfrage lautete: »In den Vereinigten Staaten gibt es viele unterschiedliche Einkommensschichten. Wenn eine Gruppe wohlhabender wird,

geschieht dies in der Regel auf Kosten anderer Gruppen.«<sup>42</sup> Falsch ist auch eine andere Aussage, die den Befragten vorgelegt wurde: »Im internationalen Handel ist der Gewinn eines Landes meist der Verlust eines anderen.«<sup>43</sup> Bekanntlich sieht das Donald Trump ebenso wie etwa der linke Politiker Bernie Sanders (dazu mehr in Kapitel 4).

Aber wie verhält es sich mit der Migration? Auch die oben zitierte Studie von Davidai und Ongis kam zu dem klaren Ergebnis: »Je stärker die Teilnehmer Zuwanderung als Nullsummenspiel betrachteten, desto mehr unterstützten sie eine harte Haltung gegenüber Immigration.«<sup>44</sup> Tatsächlich aber ist beim Thema Migration die Antwort nicht so eindeutig. Einwanderung in die Sozialsysteme, die in vielen europäischen Ländern eine große Rolle spielt, die es jedoch auch in den USA gibt, ist mit Blick auf die Nullsummenfrage anders zu bewerten als Migration in den Arbeitsmarkt. Es macht eben einen Unterschied, ob jemand aus einem armen Land einreist und dann von Sozialleistungen lebt oder ob zum Beispiel ein hochqualifizierter Spezialist von einer Firma eingestellt wird. Im ersten Fall kann es sich objektiv um ein Nullsummenspiel handeln, wenn der Einwanderer keinen produktiven Beitrag leistet, sondern überwiegend von staatlichen Leistungen lebt. Der zu verteilende Kuchen wird in diesem Fall durch die Zuwanderung nicht größer. Im anderen Fall handelt es sich dagegen gerade nicht um ein Nullsummenspiel, weil der Zuwanderer die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung erhöht – der Kuchen wird größer.

Wenn in Befragungen nur allgemein die Meinungen zur Migration ermittelt werden, ohne zwischen diesen völlig unterschiedlichen Arten der Migration zu unterscheiden, sind die Antworten mit Blick auf das Zero-Sum Mindset nicht besonders aufschlussreich. Aufschlussreich bei der erwähnten Befragung war übrigens, dass schwarze Befragte überdurchschnittlich stark zum Nullsummandenken neigten und Asiaten bzw. Asian Americans weit unterdurchschnittlich.<sup>45</sup> Dies korrespondiert damit, dass schwarze Amerikaner weitaus häufiger staatliche Leistungen beziehen als Asian Americans.