

Wirtschaft

«Das Nullsummend Denken ist bei Jüngeren deutlich stärker ausgeprägt»

1405 words

19 January 2026

[NZZ International](#)

NZZINT

German

Copyright 2026. Neue Zürcher Zeitung AG. All Rights Reserved.

Wer glaubt, der Gewinn des einen sei der Verlust des anderen, befürwortet eher Protektionismus. Die Ökonomin Stefanie Stantcheva hat herausgefunden, dass das bei Älteren weniger der Fall ist. Im Gespräch mit Catherine Bosley und Peter A. Fischer sagt sie, wieso

Die Ökonomieprofessorin Stefanie Stancheva hat das Social Economics Lab an der [Harvard University](#) gegründet, um die wirtschaftspolitischen Einstellungen der Menschen besser zu untersuchen. Dessen Arbeit hat unter anderem zu der Erkenntnis geführt, dass das wirtschaftliche Umfeld, in dem junge Menschen aufwachsen, im Erwachsenenalter ihre Einstellung zu offenen Märkten, zur Einwanderung oder zur sozialen Umverteilung beeinflusst. Die NZZ sprach mit der Professorin während ihres Besuchs am Center for International Economics and Business der Universität Basel.

Frau Stantcheva, Sie sind in Bulgarien aufgewachsen. Hat diese Erfahrung Ihre Entscheidung beeinflusst, Ökonomin zu werden?

Meine Kindheit war für mich tatsächlich sehr prägend. Ich wurde in Bulgarien geboren, zog dann nach Ostdeutschland, später nach Frankreich, studierte in Grossbritannien und letztlich in den USA.

Was haben Ihre Eltern beruflich gemacht?

Beide waren Ingenieure, und wir sind wegen ihrer Arbeit umgezogen. Dadurch bekam ich sehr viel Unterschiedliches zu sehen – Sachen, die ich später als wirtschaftliche Ereignisse zu verstehen lernte. 1996 etwa erlebte ich in Bulgarien die Hyperinflation. Es war aufrüttelnd zu sehen, wie rasch die Preise stiegen. Abends hingen alle am Fernseher und verfolgten die Wechselkurse. Ich wusste nicht, was das alles bedeutete. Aber ich sah, wie enorm wichtig es für die Menschen war. Und ich habe gesehen, welche grosse wirtschaftliche Unterschiede es zwischen den Ländern gab. Ich fragte mich ständig: Warum ist das so? Was erklärt solche Ungleichheiten? Erst im Gymnasium wurde mir klar, dass es ein Fach gibt, das genau solche Fragen untersucht – die Volkswirtschaft.

Sie erheben auf eine besonders spannende Art Daten für Ihre Forschung – über tiefgehende Fragebögen und grosse Datensätze, gestützt auf KI. Wie kamen Sie zu diesem Ansatz?

Am Social Economics Lab an der [Harvard University](#) untersuchen wir, was in den Köpfen der Bürgerinnen und Bürger vor sich geht, wenn es um wirtschaftliche Fragen und Politik geht. Volkswirte analysieren meist, wie Politik gestaltet werden sollte oder welche Wirkungen sie entfaltet – aber weit weniger, wie sie wahrgenommen wird. Das war eine grosse Lücke in unserem Fach.

Weil Theorie und Realität nicht zusammenpassten?

Genau. Wir haben gemerkt, dass wir vieles nicht wissen: welche Präferenzen Menschen haben, welche Zwänge sie erleben, welche verzerrten Wahrnehmungen ihre politischen Entscheidungen prägen. Wir haben zu Themen wie Inflation, Handelspolitik, Steuerpolitik geforscht – aber auch zu Denkhaltungen. Unsere Umfragen sind gross angelegt und erreichen viele Menschen in verschiedenen Ländern. Möglich wird das durch mobile Technologien: Es ist heute sehr einfach, Fragen zu beantworten.

Das heisst, die Leute erhalten die Fragen aufs Handy?

Unsere Umfragen sind sehr detailliert – viel mehr als eine herkömmliche Meinungsumfrage. Wir bitten die Menschen, zu erklären, wie sie über etwas nachdenken, wie sie ein Problem verstehen. Es gibt viele offene Fragen. KI ist enorm hilfreich, weil sie grosse Mengen frei formulierter Antworten auswerten kann – etwas, das früher nur in geringem Umfang möglich war.

Haben Sie nicht ein Selektionsproblem? Viele Menschen haben kaum Zeit, so ausführlich zu antworten.

Das ist ein wichtiges Thema. Unser Ziel ist immer eine möglichst repräsentative Stichprobe. Wir arbeiten deswegen mit professionellen Meinungsforschungsinstituten, die Teilnehmende über unterschiedliche Anreize gewinnen – nicht nur Geld, sondern etwa Flugmeilen oder Hotelpunkte. Sehr arme und sehr reiche Personen erreicht man praktisch nie, aber die breite Mitte ist gut abgedeckt.

Welche Ihrer Ergebnisse haben Sie am meisten überrascht?

Viele! Ein Beispiel ist unsere Studie zum Nullsummendenden. Also zu der Idee, dass ein Gewinn des einen zwangsläufig ein Verlust für den anderen bedeute – dass der Wohlstand in der Welt ein fixer Kuchen sei. Wir untersuchten, wie stark das protektionistische Nullsummendenden bei Menschen ausgeprägt ist, wie es ihre politischen Präferenzen prägt und woher diese Denkweise stammt.

Was waren die wichtigsten Erkenntnisse?

Das Nullsummendenden ist nicht parteipolitisch geprägt. Es tritt bei Menschen sowohl auf der linken wie auf der rechten Seite des politischen Spektrums auf. Nullsummendender befürworten oft mehr Umverteilung, aber gleichzeitig auch eine restriktivere Einwanderungspolitik.

Wovon, wenn nicht von der politischen Einstellung, hängt das ab?

Vom Umfeld, in dem man aufwächst. Besonders auffällig ist: In vielen reichen Ländern – auch in der Schweiz und in den USA – ist das Nullsummendenden bei jüngeren Generationen deutlich stärker ausgeprägt als bei älteren. Das ist ein sehr robuster Befund.

Warum ist das so?

Wir können das auf die wirtschaftlichen Bedingungen während der Jugend zurückführen. Wer unter dynamischen wirtschaftlichen Bedingungen mit hoher sozialer Mobilität aufwächst, ist für ein protektionistisches Nullsummendenden weniger empfänglich. Doch in vielen reichen Ländern sind Wachstum und Mobilität seit Jahrzehnten rückläufig. Junge Menschen wachsen also in einer Welt auf, in der sich die Ressourcen stärker begrenzt anfühlen.

Welche anderen Faktoren beeinflussen diese Denkweise?

Bei Stadtbewohnern ist das Nullsummendenden stärker ausgeprägt als bei Menschen auf dem Land – wegen der Wohnungs- und Jobkonkurrenz. Individuelle Erfahrungen spielen auch eine grosse Rolle: Wer sozial aufgestiegen ist oder aus einer Familie mit Migrationshintergrund stammt, neigt weniger zum Nullsummendenden. Hingegen tritt dieses deutlich stärker bei den Nachfahren von Gruppen auf, die in der Vergangenheit systematisch benachteiligt wurden – etwa in der Sklaverei in den USA, im Holocaust oder bei Zwangsumsiedlungen. Solche Erfahrungen prägen Familien offensichtlich über Generationen hinweg.

Das protektionistische Denken nach dem Muster «wir gegen die anderen» ist ökonomisch schädlich. Was kann man gegen ein Überhandnehmen der Nullsummenmentalität tun?

Solche Denkmuster widerspiegeln zumeist gelebte Bedingungen. Die Frage ist daher, wie man die Realität verbessert – wie man eine Dynamik schafft, welche die meisten als mehrwertgenerierend betrachten. Etwa indem man auf Kinder fokussiert: bessere Ernährung, frühkindliche Bildung, direkte Unterstützung von Familien. Die Forschung zeigt, dass solche Programme sich selbst finanzieren, weil sie langfristig höhere Einkommen generieren.

Und darüber hinaus?

Innovation! Innovation vergrössert den Kuchen quasi per Definition. Aber es ist wie beim Handel: Es gibt Gewinner und Verlierer. Die Theorie besagt, man könne die Verlierer für ihre Verluste entschädigen. In der Praxis geschieht dies oft nicht in ausreichendem Ausmass.

Sie haben auch Emotionen im Bereich der Politik untersucht und fanden eine Zunahme von Wut und Angst im politischen Diskurs.

Das zeigen wir für die USA und für Frankreich. Wir analysierten Tweets der Bürger, aber auch Parlamentsreden, Wahlkampfreden und die Posts von Politikerinnen und Politikern in den sozialen Netzwerken. Überall nimmt der Anteil wutgeladener Inhalte zu.

Liegt das an den Algorithmen der sozialen Netzwerke?

Nein, zumindest nicht primär. Auch Parlamentsreden werden wütender – und die laufen nicht über Algorithmen. Allerdings erzeugen wütende Tweets nachweislich deutlich mehr Engagement. Das verstärkt die Dynamik.

Was macht diese ständige Wut mit der politischen Haltung?

In Experimenten versetzen wir Menschen in negative oder positive emotionale Zustände. Wer negativ gestimmt ist, lehnt die Einwanderung und den freien Handel zunehmend ab. Und gleichzeitig befürwortet sie oder er eine stärkere Umverteilung. Das passt zu dem, was wir gesellschaftlich beobachten.

Fördert das auch Populismus?

Negative Emotionen verstärken populistische Einstellungen nicht zwingend. Positive Emotionen reduzieren sie dagegen. Die Grundeinstellung spielt also eine grosse Rolle.

Beobachten wir hier so etwas wie «grievance economics», wie der Ökonom Richard Baldwin die Tendenz nennt, in der Handelspolitik den Groll von vermeintlich Benachteiligten zu instrumentalisieren?

Beim Güterhandel sehen wir: Als Konsumenten profitieren wir von niedrigen Preisen. Doch das ist vielen Menschen unklar. Als Arbeiter hingegen spürt eine kleine Gruppe sehr starke, konzentrierte Verluste. Darauf folgen grosse politische Spannungen.

Die USA waren jahrzehntelang Verfechter des Freihandels. Warum hat der Umschwung stattgefunden?

Früher wurde Freihandel relativ parteiübergreifend akzeptiert. Heute treten Republikaner tendenziell für Zölle ein, während Demokraten zunehmend dagegen sind.

Sie haben sich auch mit den Treibern der Innovation beschäftigt. Was haben Sie über Steuerpolitik herausgefunden?

Höhere Einkommensteuern oder Unternehmenssteuern verringern Innovation – Menschen wandern an Orte mit weniger Besteuerung ab. Aber Steuern sind nur ein Faktor. Das Umfeld, das Ökosystem, andere Talente sind auch wichtig.

Wie hängen diese Faktoren zusammen?

Gute staatliche Investitionen, etwa in Infrastruktur, Forschung und Universitäten, können negative Steuereffekte stark abfedern. Daher bleibt etwa Kalifornien trotz hohen Steuern ein Hotspot für Innovation.

Wie sieht es seitens der Unternehmen aus?

Steuerwettbewerb, um Firmen anzuziehen, ist oft ein Nullsummenspiel: Man verschiebt Aktivität, schafft aber wenig neue Wertschöpfung.

In der Schweiz sehen wir das anders!

Ein attraktives Geschäftsumfeld – gute Dienstleistungen, Infrastruktur, ausgebildetes Personal – sind langfristig viel günstiger und wirksamer auf nationaler Ebene als Steuererleichterungen.

Was raten Sie also einer Stadt wie Basel, die sich im internationalen Standortwettbewerb behaupten und ihre vielen Pharmaunternehmen halten möchte?

Man sollte weiter in Standortqualität investieren: Infrastruktur, Netzwerke der Wissenschaft, Hochschulen. Die Forschung zeigt, dass ein lokaler Pool hochqualifizierter Arbeitskräfte einer der wichtigsten Faktoren ist.



Neue Zürcher Zeitung AG

Document NZZINT0020260119em1j0000f

Search Summary

Text	stefanie stantcheva
Date	In the last 3 months
Source	All Sources
Author	All Authors
Company	All Companies
Subject	All Subjects
Industry	All Industries
Region	All Regions
Language	All Languages
Results Found	80
Timestamp	26 January 2026 15:14