

# **Der Drang nach Primat: Psychologische Triebkräfte von Statuskonkurrenz und ihre geopolitischen Konsequenzen**

## **1. Einleitung und Problemstellung**

Die menschliche Geschichte ist durchzogen von Konflikten, die nicht primär durch materielle Not, sondern durch das Streben nach Rang und Anerkennung motiviert sind. Die vom Nutzer aufgeworfene Frage zielt auf den Kern dieses Phänomens: Warum strebt der Mensch danach, „der Erste in einer Reihe“ zu sein? Welche psychologischen Mechanismen liegen diesem Drang zugrunde, und wie manifestieren sich diese individuellen Antriebe auf der makropolitischen Ebene zwischen Staaten?

Besondere Relevanz erhält diese Fragestellung im Kontext der gegenwärtigen sino-amerikanischen Rivalität. Das Szenario, dass zwei Supermächte sich jeweils subjektiv als überlegen wahrnehmen – bestätigt durch ihre internen Medien- und Informationssysteme – und dabei in Unkenntnis über die identische Selbstwahrnehmung des Gegners verharren, berührt fundamentale Konzepte der politischen Psychologie: die „Spiegelbild-Wahrnehmung“ (Mirror Image), den naiven Realismus und das Sicherheitsdilemma. Die intuitive Vermutung, dass dieses Streben „viele Opfer fordert“, obwohl es sich bei dem Rangplatz oft nur um eine abstrakte Zahl handelt, erfordert eine tiefgehende wissenschaftliche Prüfung.

Dieser Forschungsbericht synthetisiert Erkenntnisse aus der Evolutionspsychologie, der Sozialpsychologie (insbesondere der Theorie der sozialen Dominanz) und den Internationalen Beziehungen, um die Hypothesen des Nutzers zu untersuchen. Er beleuchtet, warum Status für den menschlichen Organismus mehr ist als „nur eine Zahl“, warum das Wissen um die Überlegenheit des Anderen nicht zwingend zu Großzügigkeit führt und wie die Kosten dieser Rivalität – die „Opfer“ – quantifiziert werden können.

---

## **2. Anthropologische und Psychologische Grundlagen des Statusstrebens**

Um die geopolitische Dynamik zu verstehen, muss zunächst das individuelle psychologische Substrat analysiert werden. Die Forschung zeigt eindeutig, dass der Wunsch nach Status ein fundamentales, universelles menschliches Motiv ist, das tief in unserer evolutionären Vergangenheit verwurzelt ist.<sup>1</sup>

## 2.1 Evolutionäre Wurzeln: Warum wir „Erster“ sein wollen

Aus evolutionsbiologischer Sicht ist der Status keine Eitelkeit, sondern eine Überlebensstrategie. In den ancestralen Umwelten, in denen sich das menschliche Gehirn entwickelte, korrelierte ein hoher Rang innerhalb der sozialen Gruppe direkt mit der biologischen Fitness.

### 2.1.1 Ressourcen und Reproduktion

Historisch und stammesgeschichtlich betrachtet, sicherte eine hohe Position in der Hierarchie den privilegierten Zugang zu knappen Ressourcen wie Nahrung und Territorium.<sup>3</sup> Noch entscheidender war der Zugang zu Fortpflanzungspartnern. Studien an Primaten und in traditionellen menschlichen Gesellschaften belegen eine positive Korrelation zwischen männlichem Rang und reproduktivem Erfolg.<sup>4</sup> Die Evolution hat daher psychologische Mechanismen selektiert, die den Menschen dazu antreiben, Status nicht nur zu besitzen, sondern aktiv danach zu streben und ihn gegen Konkurrenten zu verteidigen.

### 2.1.2 Die „Hackordnung“ als Friedensmechanismus

Interessanterweise dient die Hierarchiebildung (die sogenannte „Hackordnung“) ursprünglich der Gewaltreduktion innerhalb einer Gruppe. Sobald etabliert ist, wer „der Erste“ und wer der Folgende ist, müssen Konflikte um Ressourcen nicht mehr jedes Mal physisch ausgefochten werden. Das untergeordnete Individuum gibt nach, um Verletzungen zu vermeiden, was die Stabilität der Gruppe erhöht.<sup>3</sup>

Das Problem in der modernen Geopolitik entsteht, wenn diese Hierarchie nicht geklärt ist oder wenn zwei Akteure gleichzeitig Anspruch auf die Spitzenposition erheben. In diesem Zustand des „Status-Dilemmas“ versagt der friedensstiftende Mechanismus der Hierarchie, und der uralte Drang zur Dominanz führt zu eskalierender Gewalt.<sup>6</sup>

## 2.2 Der Duale Pfad zum Status: Dominanz vs. Prestige

Ein für die Beantwortung der Nutzerfrage zentrales Forschungsergebnis ist die Unterscheidung zwischen zwei fundamental unterschiedlichen Wegen, Status zu erlangen und zu erhalten: **Dominanz** und **Prestige**.<sup>7</sup> Diese Unterscheidung ist essenziell, um zu verstehen, warum manche Führungsansprüche „viele Opfer fordern“ und andere nicht.

Merkmal	Dominanz-Pfad (Coercion)	Prestige-Pfad (Persuasion)
---------	--------------------------	----------------------------

<b>Mechanismus</b>	Einsatz von Zwang, Drohung und Gewalt	Demonstration von Fähigkeiten, Wissen und Erfolg
<b>Psychologische Basis</b>	Angsterzeugung beim Gegenüber	Erzeugung von Bewunderung und Respekt
<b>Persönlichkeitsmerkmale</b>	Aggression, Narzissmus, Machiavellismus	Selbstwertgefühl, Gewissenhaftigkeit, Altruismus
<b>Anhänger-Motivation</b>	Unterwerfung aus Furcht vor Sanktionen	Freiwillige Folgschaft zum Lernen/Profitieren
<b>Stabilität</b>	Instabil; erfordert ständige Kontrolle	Stabil; Status wird freiwillig zugestanden
<b>Geopolitische Entsprechung</b>	Hard Power (Militärische Hegemonie)	Soft Power (Kulturelle/Technologische Strahlkraft)

Die Forschung von Henrich, Gil-White und Cheng et al. zeigt, dass der Mensch beide Strategien nutzt.<sup>9</sup>

- **Dominanz** ist evolutionsgeschichtlich älter und wird mit agonistischen Verhaltensweisen (Kampf) assoziiert. Wer diesen Pfad wählt, muss bereit sein, Opfer zu bringen und Opfer zu fordern, um den Status durchzusetzen.
- **Prestige** ist eine spezifisch menschliche Anpassung, die auf kulturellem Lernen basiert. Ein Individuum (oder eine Nation), das Wissen oder öffentliche Güter teilt, erhält Status als Gegenleistung.

Die These des Nutzers, dass das Streben nach dem Ersten Platz viele Opfer fordert, trifft vor allem dann zu, wenn Akteure den **Dominanz-Pfad** wählen. Wenn Status hingegen über Prestige (z.B. technologische Innovation, wie im Weltraumrennen) gesucht wird, kann der Wettbewerb konstruktiv sein, wenngleich er immer noch Ressourcen bindet.<sup>11</sup>

## 2.3 Die Theorie der Sozialen Dominanz (SDT)

Auf gesellschaftlicher Ebene erklärt die *Social Dominance Theory* (SDT), warum Gruppen (und Nationen) Hierarchien bilden und aufrechterhalten. SDT postuliert, dass alle Gesellschaften, die einen ökonomischen Überschuss produzieren, dazu tendieren, gruppenbasierte Hierarchien zu etablieren.<sup>13</sup>

### 2.3.1 Legitimierende Mythen

Um die Position als „Erster in der Reihe“ zu rechtfertigen, entwickeln dominante Gruppen „legitimierende Mythen“ (Legitimizing Myths). Dies sind Ideologien, die die Überlegenheit der

eigenen Gruppe als natürlich, moralisch notwendig oder gottgegeben darstellen.<sup>15</sup> Im Kontext der Nutzerfrage sind dies beispielsweise der amerikanische Exzessionalismus („Leader of the Free World“) oder der chinesische Traum der nationalen Verjüngung („Sinozentrismus“).<sup>16</sup> Diese Mythen dienen dazu, auch moralisch fragwürdige Handlungen (Kriege, Sanktionen) als notwendig für die Aufrechterhaltung der „natürlichen Ordnung“ darzustellen.

### 2.3.2 Der Wettbewerbscharakter

Ein Schlüsselergebnis der Forschung ist, dass der Wunsch nach Status inhärent kompetitiv ist. Menschen (und Staaten) wollen nicht nur respektiert werden; sie wollen *mehr* Respekt als andere.<sup>17</sup> Status ist ein „Positionsgut“ (Positional Good): Wenn einer aufsteigt, muss ein anderer relativ absteigen. Dies macht Statuskonflikte zu Nullsummenspielen, die besonders schwer friedlich zu lösen sind.<sup>18</sup>

---

## 3. Status in der Theorie der Internationalen Beziehungen

Die Übertragung dieser psychologischen Mechanismen auf die Ebene von Staaten ist ein wachsendes Forschungsfeld in den Internationalen Beziehungen (IB). Staaten werden hierbei oft anthropomorphisiert – sie „fühlen“ Demütigung, Stolz oder Angst.<sup>19</sup>

### 3.1 Das Status-Dilemma vs. Sicherheitsdilemma

Klassische Theorien konzentrieren sich auf das Sicherheitsdilemma: Ein Staat rüstet auf, um sich zu verteidigen, was den Nachbarn bedroht, der ebenfalls aufrüstet. Die neuere Forschung identifiziert jedoch ein separates Status-Dilemma.<sup>6</sup> Dieses tritt auf, wenn ein Staat nach Anerkennung und Prestige strebt, diese Anerkennung aber von einem etablierten Hegemon verweigert wird, da dieser den Aufstieg des anderen als Verlust des eigenen Primats interpretiert.

- **Relevanz für die Nutzerfrage:** Selbst wenn zwei Staaten (wie die USA und China) materiell sicher wären, würde der Wunsch, „der Erste“ zu sein, zum Konflikt führen. Konflikte, die aus Statusmotiven entstehen, sind oft blutiger und langwieriger, da Kompromisse als Gesichtsverlust (Statusverlust) gewertet werden.<sup>6</sup>

### 3.2 Statusangst (Status Anxiety)

Wenn ein etablierter „Erster“ (Hegemon) seinen Rang bedroht sieht, entsteht Statusangst. Forschungsergebnisse zeigen, dass Statusangst dominanten Mächten eine höhere Risikobereitschaft verleiht.<sup>18</sup>

Gemäß der Prospect Theory wiegen Verluste schwerer als Gewinne. Ein Hegemon wird daher unverhältnismäßig viele Ressourcen (und Opfer) riskieren, um den Abstieg zu verhindern, mehr noch als der Herausforderer riskiert, um aufzusteigen. Dies bestätigt den Verdacht des Nutzers: Der Kampf um den Erhalt der Nummer Eins ist oft der destruktivste.<sup>18</sup>

### 3.3 Die Illusion des Prestiges

Eine Studie zum Burenkrieg (South African War) liefert empirische Evidenz für die These, dass Statuspolitik oft auf Illusionen beruht. Entscheidungsträger glauben fälschlicherweise, dass Prestige (das Ansehen bei anderen) ihnen automatisch Autorität verleiht und den Gegner zur Unterwerfung zwingt. In der Realität „diskontieren“ Gegner jedoch oft das Prestige der anderen Seite.<sup>20</sup>

Das bedeutet: Staaten führen Kriege, um „Entschlossenheit“ zu demonstrieren und ihren Rang zu wahren, aber die andere Seite nimmt dies oft gar nicht als Zeichen von Stärke, sondern als Aggression wahr. Die Opfer dieser Kriege sterben also für ein Signal, das nie ankommt.<sup>20</sup>

---

## 4. Die US-China-Dyade: Eine Fallstudie der wechselseitigen Verkennung

Die spezifische Konstellation, die der Nutzer beschreibt – US-Präsident und chinesischer Premier glauben beide, ihr Land sei weit voraus, bestätigt durch ihre Medien – lässt sich durch das Konzept des **Mirror Image** (Spiegelbild-Phänomen) und der **kognitiven Fallen** präzise analysieren.

### 4.1 Das Spiegelbild-Phänomen (The Mirror Image)

Forschung zur Wahrnehmung im Kalten Krieg und in der aktuellen US-China-Beziehung zeigt, dass Rivalen dazu neigen, spiegelbildliche Bilder voneinander zu entwickeln.<sup>22</sup>

- **Die US-Sicht:** Sieht sich selbst als wohlwollenden Hüter einer regelbasierten Ordnung (Status Quo). Sieht China als aggressiven Revisionisten, der diese Ordnung zerstören will.<sup>24</sup>
- **Die chinesische Sicht:** Sieht sich selbst als friedliche Kulturnation, die lediglich ihren historischen Platz wieder einnimmt. Sieht die USA als aggressiven Hegemon, der China

- einkreisen („Containment“) und am Aufstieg hindern will.<sup>26</sup>
- **Die Rolle der Medien:** Wie vom Nutzer vermutet, verstärken nationale Mediensysteme diese Wahrnehmung. In China wird das Narrativ der „Überlegenheit des sozialistischen Systems“ propagiert.<sup>17</sup> In den USA dominiert das Narrativ des „Amerikanischen Exzessionalismus“, das die USA als einzige unverzichtbare Nation definiert.<sup>28</sup>

## 4.2 Die Hypothese der „Doppelten Überlegenheit“

Was passiert, wenn beide Seiten glauben, sie seien „weit voraus“? Die Forschung zum *Naiven Realismus* (Naive Realism) in der Sozialpsychologie liefert hier ernüchternde Antworten, die der Hoffnung des Nutzers auf „besseren Umgang“ widersprechen.

### 4.2.1 Das Paradox der wahrgenommenen Stärke

Wenn Führung A glaubt, ihr Land sei überlegen (militärisch/ökonomisch), interpretiert sie Zurückhaltung der Gegenseite B oft nicht als Goodwill, sondern als Bestätigung der eigenen Dominanz. Sie fühlt sich bestätigt, weiter Druck auszuüben.

Gleichzeitig glaubt Führung B ebenfalls, sie sei überlegen. Sie interpretiert den Druck von A nicht als legitime Handlung eines Starken, sondern als arrogante Provokation eines (in ihren Augen) schwächeren oder gleichwertigen Gegners, die bestraft werden muss.

Ergebnis: Anstatt Großzügigkeit entsteht eine Eskalationsspirale. Beide Seiten unterschätzen die Entschlossenheit des Gegners, weil ihre internen Informationen (Medien/Berater) ihnen spiegeln, dass der Gegner schwächer oder moralisch unterlegen ist.<sup>29</sup>

### 4.2.2 Rhetorik der Überlegenheit

Eine Analyse der Reden von Xi Jinping und US-Präsidenten zeigt diese Dynamik deutlich.

- **Xi Jinping** spricht davon, dass China einen „neuen Weg für die Menschheit“ ebnnet und das chinesische Modell eine überlegene Alternative zum Westen darstellt.<sup>17</sup>
- US-Strategie: Dokumente wie die Nationale Sicherheitsstrategie betonen oft die Notwendigkeit, die US-Vorherrschaft („Primacy“) in allen Domänen zu erhalten.<sup>32</sup> Beide Narrative sind exklusiv. Es kann nur einen „Ersten“ geben, der die Regeln schreibt.

## 4.3 Kognitive Dissonanz und Informationsblasen

Forschung von Robert Jervis zu Fehlwahrnehmungen (Misperception) zeigt, dass

Entscheidungsträger Informationen, die ihrem Weltbild widersprechen (z.B. „China ist technologisch führend“ oder „Die USA sind resilenter als gedacht“), oft ausblenden oder uminterpretieren (Kognitive Dissonanzreduktion).<sup>29</sup>

Das vom Nutzer beschriebene Szenario, in dem die Medien nur die eigene Überlegenheit spiegeln, führt zu einer Realitätsverzerrung. Wenn die Realität (z.B. ein militärisches Patt) dann auf diese Überlegenheitsillusion trifft, ist die Reaktion oft Schock und Überreaktion, statt Anpassung.<sup>35</sup>

---

## 5. Die Opferthese: Empirische Überprüfung der Kosten

Der Nutzer vermutet: „Mein Verdacht wäre... dass das sehr viele Opfer fordert, obwohl wir ja sehr nur eine Zahl ist.“ Diese These wird durch historische und ökonomische Daten massiv gestützt.

### 5.1 Menschliche Opfer in Statuskriegen

Historische Analysen zeigen, dass Kriege, die primär aus Statusgründen (Prestige, Ehre, Angst vor Abstieg) geführt wurden, oft die verheerendsten waren.

- **Erster Weltkrieg:** Dieser Krieg wird oft als der ultimative „Statuskrieg“ beschrieben. Österreich-Ungarn fürchtete den Abstieg aus dem Kreis der Großmächte; Deutschland fühlte sich in seinem Statusanspruch („Platz an der Sonne“) missachtet; Russland musste seine Rolle als Beschützer der Slawen (Status als Pan-Slawischer Führer) wahren. Das Ergebnis waren ca. 40 Millionen Opfer (Tote und Verwundete) für die Neuordnung einer abstrakten Rangliste.<sup>36</sup>
- **Vietnamkrieg:** Die „Pentagon Papers“ enthüllten, dass die USA den Krieg massiv ausgeweitet haben, nicht primär wegen strategischer Ressourcen, sondern zu 70% „um eine demütigende Niederlage zu vermeiden“ (Status/Glaubwürdigkeit). Millionen Vietnamesen und Zehntausende US-Soldaten starben für den Erhalt des US-Images als unbesiegbare Supermacht.<sup>39</sup>
- **Kosten nach 9/11:** Die Kriege im Irak und Afghanistan, die auch der Wiederherstellung des US-Status nach dem Schock der Verwundbarkeit dienten, forderten direkt und indirekt ca. 4,5 Millionen Tote.<sup>40</sup>

### 5.2 Ökonomische Opfer: Fragmentierung und Wohlstandsverlust

Im aktuellen kalten Konflikt sind die Opfer oft ökonomischer Natur.

- **Wohlstandsverlust:** Forschung zeigt, dass der Versuch, die technologische Vorherrschaft zu behalten (z.B. durch Exportkontrollen, Entkopplung), die globale Innovation bremst und den Wohlstand senkt. Die Weltwirtschaft spaltet sich in Blöcke, was Effizienzgewinne der Globalisierung zunichtet. Die „Opfer“ sind hier Arbeitsplätze, Kaufkraft und Entwicklungschancen im Globalen Süden.<sup>41</sup>
- **Geopolitische Risikoprämie:** Unternehmen stufen geopolitische Rivalität heute als höchstes Risiko ein, was Investitionen hemmt und Preise treibt.<sup>43</sup>

### 5.3 Die Psychologischen Opfer: Nationalismus und Xenophobie

Um den Statuskampf („Wir sind die Nummer 1“) im Inneren zu legitimieren, müssen Führungskräfte oft das „Out-Group“-Denken fördern. Dies führt zu Rassismus und gesellschaftlicher Spaltung.

- In den USA korreliert die Rhetorik der Großmachtkonkurrenz mit einem Anstieg von Hasskriminalität gegen Asiaten.<sup>44</sup>
- In China wird ein aggressiver Nationalismus geschürt, der abweichende Meinungen unterdrückt.<sup>45</sup>

### 5.4 Ist es „nur eine Zahl“?

Der Nutzer merkt an, „obwohl wir ja sehr nur eine Zahl ist“. Hier muss die Forschung differenzieren.

- **Das Argument für „Nur eine Zahl“:** Im Atomzeitalter ist die absolute Sicherheit wichtiger als die relative. Ob man 5000 oder 6000 Sprengköpfe hat, ist strategisch irrelevant (Overkill). Auch beim BIP pro Kopf ist der Unterschied zwischen Platz 1 und 2 für die Lebensqualität oft marginal (vgl. Schweiz vs. USA). In diesem Sinne ist das Opfer für Platz 1 irrational.<sup>32</sup>
- **Das Gegenargument (Exorbitantes Privileg):** Der Hegemon (Platz 1) genießt strukturelle Vorteile. Die USA profitieren massiv davon, dass der Dollar die Weltreservewährung ist (niedrige Zinsen, Verschuldungsfähigkeit).<sup>46</sup> Der Status als Nummer 1 bringt also materielle Vorteile („Seigniorage“), die Staaten verteidigen wollen. Dennoch übersteigen die Kosten eines modernen Großmachtkrieges diese Vorteile bei weitem.

## 6. Die Großzügigkeits-Hypothese: Würde Wissen helfen?

Der Nutzer stellt die Frage: „Wenn... nicht wissen, dass die andere Seite das gleiche glaubt. Während sie dann großzügiger zueinander, würden sie im Umgang besser miteinander umgehen?“

## 6.1 Forschung zu Status und Großzügigkeit

Die Forschung von Hays und Blader (2016) liefert hierzu eine spezifische, kontraintuitive Antwort, die für die Hypothese des Nutzers entscheidend ist.

- **Ergebnis:** Individuen (und übertragbar Gruppen/Staaten) mit hohem Status sind **nicht** per se großzügig.
  - Wenn sie ihren Status als **verdient und sicher** empfinden, zeigen sie eher Großzügigkeit (Noblesse Oblige).
  - Wenn sie ihren Status jedoch als **bedroht** oder **unsicher** empfinden (z.B. weil sie fürchten, ihn nicht verdient zu haben oder zu verlieren), werden sie **weniger großzügig** und aggressiver.<sup>47</sup>
  - Noch paradoxer: Hoher Status führt oft dazu, dass man glaubt, man *habe* ihn verdient, was wiederum die Empathie für Rangniedrigere senkt.<sup>49</sup>

## 6.2 Anwendung auf das Szenario des Nutzers

Wenn die USA wüssten, dass China sich ebenfalls als überlegen und „weit vor“ den USA sieht, würde dies die US-Führung nicht beruhigen. Im Gegenteil:

1. **Bedrohung der Legitimität:** Es würde die US-Wahrnehmung verstärken, dass China den US-Status nicht respektiert (Status-Dilemma).
2. **Erhöhte Statusangst:** Das Wissen, dass der Rivale sich so stark fühlt, würde die eigene Unsicherheit erhöhen. Gemäß der Forschung führt Statusunsicherheit zu **weniger** Großzügigkeit und härteren Maßnahmen.<sup>48</sup>

Die Forschung zum **Strategischen Empathiedefizit** bestätigt dies. Oft mangelt es nicht an Informationen über die Stärke des Gegners, sondern an der Fähigkeit, die Welt aus dessen Perspektive zu sehen, ohne dies als Schwäche auszulegen.<sup>50</sup> Wahre Großzügigkeit in den internationalen Beziehungen entsteht meist erst, wenn die Hierarchie geklärt und stabil ist (z.B. US-Hilfe für Europa nach 1945), nicht während eines Machtübergangs.

---

# 7. Synthese: Implikationen und Auswege

## 7.1 Bestätigung der Nutzer-Thesen

- Der Drang ist real:** Das Streben, „der Erste“ zu sein, ist kein kultureller Zufall, sondern ein tief sitzender evolutionärer Imperativ, der Ressourcen- und Reproduktionsvorteile sichern soll.
- Die Opfer sind real:** Die Forschung bestätigt, dass Statuskonflikte (Prestige Races) oft blutiger sind als reine Interessenkonflikte, da sie das Selbstbild der Nation betreffen und Kompromisse erschweren.
- Die Großzügigkeit ist fragil:** Das Wissen um die Selbstwahrnehmung des anderen führt ohne begleitende Sicherheitsgarantien eher zu Angst als zu Entspannung.

## 7.2 Konstruktive Kanalsierung: Prestige statt Dominanz

Gibt es einen Ausweg aus der Opferfalle? Die Unterscheidung zwischen Dominanz und Prestige bietet hier einen Hoffnungsschimmer.

- **Weltraumrennen (Space Race):** Hier kanalisierten die USA und die UdSSR ihren Drang, „der Erste“ zu sein, in technologische Innovation statt direkten Krieg. Es war ein Wettbewerb um Prestige. Zwar kostete es Geld, aber es forderte kaum Menschenleben und brachte der Menschheit technologischen Fortschritt (Satelliten, Computer).<sup>12</sup>
- **Bereitstellung öffentlicher Güter:** Wenn Staaten darum konkurrieren würden, wer der Welt am meisten hilft (Klimaschutz, Pandemiebekämpfung, Entwicklungshilfe), um Status zu gewinnen, würde der Drang nach Primat dem Gemeinwohl dienen. Dies wäre die Transformation vom Hegemon zum *Primus inter pares* im besten Sinne – der Erste unter Gleichen durch Leistung, nicht durch Zwang.<sup>54</sup>

## 7.3 Fazit

Die Forschung untermauert eindrücklich: Das Streben nach dem ersten Platz, wenn es als Nullsummenspiel um Dominanz ausgetragen wird, fordert immense Opfer an Menschenleben und Wohlstand für ein abstraktes Rangziel. Die psychologische Falle besteht darin, dass Statusangst rationales Handeln außer Kraft setzt. Ein „besserer Umgang“ miteinander erfordert nicht nur das Wissen um die Stärke des anderen, sondern die strategische Empathie, dem anderen einen Platz an der Sonne zuzugestehen, ohne den eigenen Schatten als Untergang zu begreifen.

### Tabellarische Übersicht: Status-Typen und ihre Kosten

Status-Typ	Mechanismus	Primäres Ziel	Kosten/Opfer	Historisches Beispiel
Dominanz	Zwang, Militär	Unterwerfung,	Extrem hoch	Erster Weltkrieg,

		Angst	(Krieg, Tote)	Vietnam
Prestige	Leistung, Vorbild	Bewunderung, Respekt	Mittel (Geld, Ressourcen)	Weltraumrennen (Space Race)
Benevolenz	Öffentliche Güter	Legitimität, Dankbarkeit	Investition (finanziell)	Marshall-Plan, Globale Gesundheitsinitiativen

Die Tabelle verdeutlicht, dass der Drang, „der Erste“ zu sein, nicht per se tödlich sein muss – es hängt davon ab, auf welchem Spielfeld die Rivalität ausgetragen wird.

---

## 8. Detaillierte Analyse der Opfer-Mechanismen

Um die These des Nutzers „dass das sehr viele Opfer fordert“ weiter zu untermauern, lohnt ein tieferer Blick in die Mechanismen, wie Statusstreben konkret zu Opfern führt.

### 8.1 Die Psychologie der Eskalation

Warum sterben Menschen für eine Zahl? Die **Theorie der sozialen Identität** besagt, dass Menschen ihren Selbstwert aus der Gruppenzugehörigkeit beziehen. Eine Bedrohung des Gruppenstatus (Nationalstolz) wird psychologisch wie eine physische Bedrohung verarbeitet.

- **Behaviorale Asymmetrie:** In Konflikten neigen Gruppen dazu, die eigene Moral zu überhöhen und die des Gegners abzuwerten. Dies senkt die Hemmschwelle für Gewalt. Wenn der Status das Ziel ist, wird der Gegner zum Hindernis für die eigene „Unsterblichkeit“ oder historische Mission.<sup>15</sup>
- **Sunk Cost Fallacy (Eskalierendes Commitment):** Sobald Opfer gebracht wurden (Tote Soldaten), wird es psychologisch unmöglich, den Statusanspruch aufzugeben, da die Opfer sonst „umsonst“ gewesen wären. Dies verlängert Statuskriege unnötig (vgl. Vietnam, Erster Weltkrieg).<sup>39</sup>

### 8.2 Strukturelle Gewalt durch Statuskonkurrenz

Nicht alle Opfer sterben auf dem Schlachtfeld.

- **Ressourcenumverteilung:** Das Streben nach militärischem Primat („Overmatch“) bindet gigantische finanzielle Mittel. Die USA geben mehr für das Militär aus als die nächsten 9 Staaten zusammen. Diese Mittel fehlen im Gesundheits- und Bildungssystem. Studien zeigen, dass hohe Militärausgaben oft mit schlechteren

sozialen Indikatoren korrelieren (Trade-off zwischen „Guns and Butter“).<sup>56</sup>

- **Sanktionsregime:** Um den Aufstieg eines Rivalen zu bremsen, nutzen Hegemone ökonomische Zwangsmittel. Diese Sanktionen treffen oft die Zivilbevölkerung des Rivalen (Medizinmangel, Armut), während die Eliten ihren Status behalten. Dies ist eine direkte Form der Opferung von Menschen für geopolitischen Rang.<sup>57</sup>

## 8.3 Der Ausweg über „Primus inter Pares“

Der Nutzer verwendete den Begriff „der Erste in einer Reihe“. Die lateinische Phrase *Primus inter Pares* (Erster unter Gleichen) bietet ein alternatives Modell.

- **Konzept:** Ein *Primus inter Pares* hat keine Befehlsgewalt, sondern Ehenvorrrang. Er führt durch Moderation und Konsens.<sup>58</sup>
- **Geopolitische Anwendung:** Wenn Supermächte akzeptieren würden, dass sie in einer multipolaren Welt nur *einer* von mehreren großen Akteuren sind (Gleiche), aber durch besondere Leistungen (Klimaschutz, Technologie) eine Führungsrolle (Erster) einnehmen können, würde der Zwang zur gegenseitigen Vernichtung entfallen.
- **Hindernis:** Die Psychologie des Narzissmus und der Dominanzorientierung (SDO) bei Führungskräften steht dem oft entgegen. Solange der Glaube vorherrscht, dass Sicherheit nur durch absolute Überlegenheit (Hegemonie) möglich ist, bleibt das Modell des „Ersten unter Gleichen“ eine Utopie.<sup>60</sup>

Die Forschung bestätigt somit: Der Preis für die „Nummer Eins“ wird in Menschenlebenwährung bezahlt, solange die Definition von Größe auf Dominanz beruht.

## Referenzen

1. Zugriff am Januar 6, 2026,  
<https://irle.berkeley.edu/wp-content/uploads/2016/10/Striving-for-superiority.pdf>
2. Striving for superiority: The human desire for status - Semantic Scholar, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.semanticscholar.org/paper/Striving-for-superiority%3A-The-human-desire-for-Anderson-Hildreth/fa0a9a8de02ad15cb79a552940fcdccfb5192cb4>
3. Zugriff am Januar 6, 2026,  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Evolutionary\\_leadership\\_theory#:~:text=Leadership%20and%20dominance,-Leadership%20is%20often&text=When%20animals%20compete%20for%20limited,reduces%20violence%20in%20the%20group.](https://en.wikipedia.org/wiki/Evolutionary_leadership_theory#:~:text=Leadership%20and%20dominance,-Leadership%20is%20often&text=When%20animals%20compete%20for%20limited,reduces%20violence%20in%20the%20group.)
4. EVOLUTIONARY FOUNDATIONS OF HIERARCHY 1 The Evolutionary Foundations of Hierarchy: Status, Dominance, Prestige, and Leadership - Mark van Vugt, Zugriff am Januar 6, 2026,

[https://www.professormarkvanvugt.com/images/files/Handbook of Evolutionary Psychologymv2014rev.pdf](https://www.professormarkvanvugt.com/images/files/Handbook%20of%20Evolutionary%20Psychologymv2014rev.pdf)

5. Cues of Social Status: Associations Between Attractiveness, Dominance, and Status - NIH, Zugriff am Januar 6, 2026,  
<https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC8982059/>
6. Status Dilemmas and Interstate Conflict (Chapter 5) - Status in World Politics, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.cambridge.org/core/books/status-in-world-politics/status-dilemmas-and-interstate-conflict/724ADC5271177E25C3E885E57FC715ED>
7. A Dual Model of Leadership and Hierarchy: Evolutionary Synthesis - PubMed, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/31629633/>
8. A Dual Model of Leadership and Hierarchy: Evolutionary Synthesis - J.E. Smith Lab, Zugriff am Januar 6, 2026,  
[https://www.jenniferelainesmith.com/uploads/3/8/4/1/38419411/van\\_vugt\\_smith\\_2020-a\\_dual\\_model\\_of\\_leadership\\_hierarchy.pdf](https://www.jenniferelainesmith.com/uploads/3/8/4/1/38419411/van_vugt_smith_2020-a_dual_model_of_leadership_hierarchy.pdf)
9. Two Ways to Stay at the Top: Prestige and Dominance Are Both Viable Strategies for Gaining and Maintaining Social Rank Over Time, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://joey-t-cheng.squarespace.com/s/two-ways-to-stay-at-the-top.pdf>
10. Two Ways to the Top: Evidence That Dominance and Prestige Are Distinct Yet Viable Avenues to Social Rank and Influence - Description - The University of British Columbia, Zugriff am Januar 6, 2026,  
[https://www2.psych.ubc.ca/~henrich/pdfs/Cheng%20et%20al.%20\(2013\)%20-%20Two%20Ways%20to%20the%20Top.pdf](https://www2.psych.ubc.ca/~henrich/pdfs/Cheng%20et%20al.%20(2013)%20-%20Two%20Ways%20to%20the%20Top.pdf)
11. Emerging Technologies, Prestige Motivations and the Dynamics of International Competition, Zugriff am Januar 6, 2026,  
[https://cdn.governance.ai/The Dynamics of Prestige Races.pdf](https://cdn.governance.ai/The_Dynamics_of_Prestige_Races.pdf)
12. The Space Race - National Air and Space Museum, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://airandspace.si.edu/explore/stories/space-race>
13. When Inequality Fails: Power, Group Dominance, and Societal Change, Zugriff am Januar 6, 2026,  
<https://jspp.psychopen.eu/index.php/jspp/article/view/4745/4745.html>
14. Social Dominance Theory | Intergroup Relations Social Psychology, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://intergroup.uconn.edu/research/social-dominance-theory/>
15. Social dominance theory - Wikipedia, Zugriff am Januar 6, 2026, [https://en.wikipedia.org/wiki/Social\\_dominance\\_theory](https://en.wikipedia.org/wiki/Social_dominance_theory)
16. Chinese Soft Power and American Exceptionalism: A Comparative Analysis in the Global Context, Zugriff am Januar 6, 2026,  
<https://pjss.qau.edu.pk/index.php/pjss/article/download/188/95/479>
17. How Xi Jinping's "New Era" Should Have Ended U.S. Debate on Beijing's Ambitions - CSIS, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.csis.org/analysis/how-xi-jinpings-new-era-should-have-ended-us-debate-beijings-ambitions>
18. Between dominance and decline: status anxiety and great power rivalry | Review of International Studies | Cambridge Core, Zugriff am Januar 6, 2026,

<https://www.cambridge.org/core/journals/review-of-international-studies/article/between-dominance-and-decline-status-anxiety-and-great-power-rivalry/91FB1D2192B0C5294FED5C4D1D014778>

19. What is the Arctic to the United States? Status anxiety, ontological security, and the evolution of US Arctic policy | Polar Record | Cambridge Core, Zugriff am Januar 6, 2026,  
<https://www.cambridge.org/core/journals/polar-record/article/what-is-the-arctic-to-the-united-states-status-anxiety-ontological-security-and-the-evolution-of-us-arctic-policy/275357DC8F70886221F2ACAA54ABCEE2>
20. The Illusion of International Prestige - Belfer Center, Zugriff am Januar 6, 2026,  
<https://www.belfercenter.org/publication/illusion-international-prestige>
21. The Illusion of International Prestige - ResearchGate, Zugriff am Januar 6, 2026,  
<https://www.researchgate.net/publication/316469284> The Illusion of International Prestige
22. Mirror or Mirage: How the Cold War Relates to U.S.-China Relations - The Hamiltonian, Zugriff am Januar 6, 2026,  
<https://hamiltonian.alexanderhamiltonsociety.org/issue-two/mirror-or-mirage-how-the-cold-war-relates-to-u-s-china-relations/>
23. China and the US: mirror image challenges - European Council on Foreign Relations, Zugriff am Januar 6, 2026,  
[https://ecfr.eu/article/commentary\\_china\\_and\\_the\\_us\\_mirror\\_image\\_challenges/](https://ecfr.eu/article/commentary_china_and_the_us_mirror_image_challenges/)
24. Full article: US-China competition, world order and economic decoupling: insights from cultural realism - Taylor & Francis Online, Zugriff am Januar 6, 2026,  
<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/10357718.2025.2471353>
25. The Collapse of the US-led World Order: China Gains Ground but Not Ready to Replace It, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://theasanforum.org/the-collapse-of-the-us-led-world-order-china-gains-ground-but-not-ready-to-replace-it/>
26. China's Quest for Global Primacy: An Analysis of Chinese International and Defense Strategies to Outcompete the United State - RAND, Zugriff am Januar 6, 2026, [https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/research\\_reports/RRA400/RRA447-1/RAND\\_RRA447-1.pdf](https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/research_reports/RRA400/RRA447-1/RAND_RRA447-1.pdf)
27. How to Break the 'Mutually Assured Misperception' Between the U.S. and China, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.chinausfocus.com/foreign-policy/how-to-break-the-mutually-assured-misperception-between-the-u-s-and-china>
28. Why American Exceptionalism Is Different from Other Nations' "Nationalisms", Zugriff am Januar 6, 2026,  
<https://www.heritage.org/american-history/lecture/why-american-exceptionalism-different-other-nations-nationalisms>
29. Perception and Misperception in International Politics Summary of Key Ideas and Review | Robert Jervis - Blinkist, Zugriff am Januar 6, 2026,  
<https://www.blinkist.com/en/books/perception-and-misperception-in-international-politics-en>
30. (PDF) Cognitive Trap: Misperceptions in the US and China Relations -

ResearchGate, Zugriff am Januar 6, 2026,  
[https://www.researchgate.net/publication/341880508\\_Cognitive\\_Trap\\_Misperceptions\\_in\\_the\\_US\\_and\\_China\\_Relations](https://www.researchgate.net/publication/341880508_Cognitive_Trap_Misperceptions_in_the_US_and_China_Relations)

31. China reveals details of key Xi speech on overcoming West's long-term economic and military superiority - The Japan Times, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.japantimes.co.jp/news/2019/04/01/asia-pacific/politics-diplomacy-asia-pacific/china-reveals-details-key-xi-speech-overcoming-wests-long-term-economic-military-superiority/>
32. The Great Military Rivalry: China vs the U.S. - Belfer Center, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.belfercenter.org/publication/great-military-rivalry-china-vs-us>
33. Disentangling Grand Strategy: International Relations Theory and U.S. Grand Strategy - Texas National Security Review, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://tnsr.org/2018/11/disentangling-grand-strategy-international-relations-theory-and-u-s-grand-strategy/>
34. Book Review | Perception and Misperception in International Politics: New Edition, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://cove.army.gov.au/article/book-review-perception-and-misperception-international-politics-new-edition>
35. week3 - Olivia Lau, Zugriff am Januar 6, 2026, <http://www.olivialau.org/ir/week3.html>
36. World War I casualties - Wikipedia, Zugriff am Januar 6, 2026, [https://en.wikipedia.org/wiki/World\\_War\\_I\\_casualties](https://en.wikipedia.org/wiki/World_War_I_casualties)
37. 21. World War I & Its Aftermath | THE AMERICAN YAWP, Zugriff am Januar 6, 2026, <http://www.americanyawp.com/text/21-world-war-i/>
38. World War I | Causes, Years, Combatants, Casualties, Maps, & Facts | Britannica, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.britannica.com/event/World-War-I>
39. Full article: Is empathy a strategic imperative? A review essay - Taylor & Francis Online, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/01402390.2022.2152800>
40. Human | Costs of War | Brown University, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://costsofwar.watson.brown.edu/costs/human>
41. Hegemonic Globalization - CREI-UPF, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://crei.cat/wp-content/uploads/2025/09/BMMT.pdf>
42. Geopolitical rivalries are costly for global businesses - The World Economic Forum, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.weforum.org/stories/2024/05/business-geopolitics-rivalries-private-sector-geoconomics/>
43. Geopolitical tensions: risks and challenges for internationally scaling businesses, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.emerald.com/mbr/article/33/4/585/1308162/Geopolitical-tensions-risks-and-challenges-for>
44. Reframing China in U.S. Trade policy discourse: a context-deictic space model for ideological positioning - Frontiers, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.frontiersin.org/journals/communication/articles/10.3389/>

[fcomm.2025.1598041/pdf](#)

45. Is the Official Chinese view of the US accurate? : r/PoliticalDiscussion - Reddit, Zugriff am Januar 6, 2026, [https://www.reddit.com/r/PoliticalDiscussion/comments/1cdk27q/is\\_the\\_official\\_chinese\\_view\\_of\\_the\\_us\\_accurate/](https://www.reddit.com/r/PoliticalDiscussion/comments/1cdk27q/is_the_official_chinese_view_of_the_us_accurate/)
46. Global Hegemony and Exorbitant Privilege - Becker Friedman Institute for Economics, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://bfi.uchicago.edu/insights/global-hegemony-and-exorbitant-privilege/>
47. Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.sciencedaily.com/releases/2016/07/160721144141.htm#:~:text=A%20series%20of%20six%20scientific,respect%20and%20admiration%20of%20others.>
48. Does social status affect generosity? - ScienceDaily, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.sciencedaily.com/releases/2016/07/160721144141.htm>
49. High Status People Are Generous, But Only If They're Humble About Their Success, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.medicaldaily.com/high-status-generosity-humility-392652>
50. Willful Blindness: U.S. Leaders Habitually Refuse to see a Strategic Competitor's Point of View - Ted Galen Carpenter, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.chinausfocus.com/foreign-policy/willful-blindness-us-leaders-habitually-refuse-to-see-a-strategic-competitors-point-of-view>
51. Want to avoid strategic mistakes? Start with empathy | The Strategist, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.aspistrategist.org.au/want-to-avoid-strategic-mistakes-start-with-empathy/>
52. Benefits Stemming From Space Exploration - NASA, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.nasa.gov/wp-content/uploads/2015/01/benefits-stemming-from-space-exploration-2013-tagged.pdf?emrc=ca90d1>
53. How space exploration is fueling the Fourth Industrial Revolution - Brookings Institution, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.brookings.edu/articles/how-space-exploration-is-fueling-the-fourth-industrial-revolution/>
54. Hegemonic stability theory - Wikipedia, Zugriff am Januar 6, 2026, [https://en.wikipedia.org/wiki/Hegemonic\\_stability\\_theory](https://en.wikipedia.org/wiki/Hegemonic_stability_theory)
55. Analysis of The Hegemonic Stability Theory | UKEssays.com, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.ukessays.com/essays/politics/the-hegemonic-stability-theory-politics-essay.php>
56. The Cost of Primacy: The Potential Impacts on American Domestic Health - DigitalCommons@USU, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://digitalcommons.usu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1275&context=gradreports>
57. New Realities in Foreign Affairs: Diplomacy in the 21st Century - Stiftung Wissenschaft und Politik, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://www.swp-berlin.org/en/publication/new-realities-in-foreign-affairs-diplomacy-in-the-21st-century>

58. "Primus inter Pares" ▷ Bedeutung, Definition, Beispiele & Herkunft - auf neueswort.de, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://neueswort.de/primus-inter-pares/>
59. Primus inter pares, Zugriff am Januar 6, 2026, [https://en.wikipedia.org/wiki/Primus\\_inter\\_pares](https://en.wikipedia.org/wiki/Primus_inter_pares)
60. A Status-Seeking Account of Psychological Entitlement - PMC - PubMed Central, Zugriff am Januar 6, 2026, <https://PMC.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC6552293/>