

Forschung & Lehre

Vera Müller

Ergründet und entdeckt

09 | September 2015

Mehr Geld, weniger Spannung

Deutsche Fußballvereine haben in den vergangenen Jahren mehr Geld von Investoren erhalten als Clubs der englischen Premier League. Auch die sportliche Übermacht der großen Clubs hat in Deutschland mittlerweile ein vergleichbares Niveau erreicht wie in anderen Ligen. Zu diesem Schluss kommen Wissenschaftler der TU München. Sie hatten über 300 europäische Fußballclubs aus den ersten und zweiten Ligen in England, Frankreich, Deutschland, Italien und Spanien untersucht. Der Studie zufolge haben in den letzten zehn Jahren die Investorengelder deutlich an Bedeutung gewonnen. Sie stiegen insgesamt von rund 94 Millionen Euro (2004/05) auf über 800 Millionen Euro (2013/14). 95 Prozent gingen dabei an Erstliga-Clubs. Während allerdings bis zur Saison 2010/11 die englischen Vereine deutlich mehr Gelder erhielten, holten in den letzten Jahren Frankreich, Italien, vor allem aber Deutschland auf. 2013/14 führten Frankreich und Deutschland zu fast gleichen Teilen die Liste an: Deutsche Vereine erhielten 304 Millionen Euro von Investoren, französische Vereine 289 Millionen Euro. In England waren es hingegen nur 63 Millionen Euro im Vergleich zu 533 Millionen Euro in der Saison 2010/11. Wie die Wissenschaftler zeigen konnten, spielen Fußballteams mit Investorengeldern erfolgreicher als andere Teams. Sie holten im Schnitt mehr Punkte und hatten eine höhere Wahrscheinlichkeit zu siegen als Teams ohne Investorengelder. Zudem erhöhte sich durch Großinvestoren der Marktwert des Teams. Allerdings zeigt die Studie auch den Nachteil von Investorengeldern auf: Durch deren Einstieg verringerte sich der Wettbewerb in den großen nationalen Ligen in den fünf untersuchten Ländern signifikant. Für Fans bedeute das weniger Spannung und vorhersehbare Ergebnisse.

Christoph Kaserer et al.

Wachsen oder spielen?

Wie Wissenschaftler der Universität Göttingen und des Deutschen Primatenzentrum-Leibniz-Instituts für Primatenforschung herausgefunden haben, wachsen Tiere, die viel und wild spielen, langsamer auf als ihre gemütlicheren Artgenossen. Sie untersuchten dazu junge Assammakaken, die in den Urwäldern Thailands viel Zeit mit Raufspielen und Jagereien verbringen. Die spielwütigen Affen riskierten damit, dass sie später geschlechtsreif würden und weniger Nachwuchs bekämen. Demgegenüber stehe jedoch ein nachweislicher Nutzen: Sie erlernen beim Spiel motorische Fähigkeiten, die für Kampf und Flucht wichtig sind. Es komme also auf die jeweilige Situation an, ob schneller Wachsen oder mehr Spielen sinnvoll sei.

Andreas Berghänel et al., advances.sciencemag.org/content/1/7/e1500451

Universitäre Sammlungen

Die Koordinierungsstelle für wissenschaftliche Universitätssammlungen in Deutschland, angesiedelt an der HU Berlin, hat bundesweite Kennzahlen zu den universitären Sammlungen erhoben und veröffentlicht. Anhand dieser Daten sei es zum ersten Mal möglich, die infrastrukturelle Situation der Sammlungen zu vergleichen. Die Kennzahlen bündelten Informationen zu knapp 900 Sammlungen an 85 Universitäten, die geordnet nach Bundesländern und Universitäten abgerufen werden könnten. Dargestellt werden die für jede Universität registrierten Sammlungen sowie deren disziplinäre Zuordnung. Die Kennzahlen geben an, welche Universitäten die Zuständigkeiten ihrer Sammlungen im Rahmen einer universitätsweiten Sammlungsordnung geregelt haben und an welchen Universitäten eine zentrale Stelle für die Belange der Sammlungen zuständig ist.

Rückblickende Selbstüberschätzung

Psychologen und Kunsthistoriker der Universität Heidelberg bieten eine Erklärung für das

Phänomen, dass Experten sich nach aufgedeckten Fälschungsskandalen in der Kunst in der falschen Sicherheit wiegen, ein solcher Betrug werde sich nicht mehr wiederholen – vor allem, weil sie sich im Rückblick sicher sind, dass die Fälschungen tatsächlich einfach zu enttarnen gewesen wären. In der Psychologie werde das „Ich habe es doch schon immer gewusst“-Gefühl bereits seit den 1970er Jahren unter dem Namen „hindsight bias“ oder auch „Rückschaufehler“ intensiv erforscht. Der Rückschaufehler beruhe u.a. auf der Tatsache, dass es Menschen schwerfalle, sich korrekt an frühere Wahrnehmungen zu erinnern und sich in diese gedanklich zurückzusetzen. Daher neigten sie dazu, die Vorhersehbarkeit eines Ereignisses im Rückblick zu überschätzen, und glaubten, etwas gewusst zu haben, was ihnen nachweislich nicht bekannt war. Im Fall von Kunstfälschungen würde dies bedeuten, dass der Glaube an das Erkennen der Fälschungen überschätzt werde. In einem Experiment legten die Wissenschaftler rund 150 angehenden und ausgebildeten Kunsthistorikern eine Reihe von Fälschungen und Originalen vor. Eine Hälfte der Probanden wurde um eine Einschätzung zur Echtheit der Werke gebeten. Die andere Hälfte wurde darüber informiert, welche Kunstwerke gefälscht waren, anschließend sollten die Befragten einschätzen, ob sie Fälschung oder Original als solche erkannt hätten. Die Ergebnisse stützten die Hypothesen des interdisziplinären Forscherteams: Wer die Werke mit der Information zur Echtheit oder Fälschung betrachtet hatte, war sich anschließend deutlich sicherer, dass er diese auch ohne entsprechendes Wissen korrekt hätte identifizieren können. Dieser Effekt sei umso größer gewesen, desto besser die Probanden ihre eigenen Fähigkeiten einschätzten. Eine allzu selbstbewusste Überzeugung von der eigenen Expertise gehe also mit einem verstärkten Rückschaufehler einher.
Henry Keazor et al.

Entscheidungsschwierigkeiten

Wie kommt es, dass manche Menschen sehr unsicher über ihre Vorlieben sind und sich laufend neu entscheiden? Neuroökonomien der Universität Zürich gingen dieser Frage nach und fanden heraus, dass die Intensität der Kommunikation zwischen den Hirnbereichen, die unsere Präferenzen abbilden sowie an der Orientierung im Raum und der Handlungsplanung mitbeteiligt sind, entscheidend ist. Die präferenzbasierten Entscheidungen („Was mag ich lieber: Melone oder Kirschen?“) seien weniger stabil gewesen, wenn der Informationsfluss zwischen den beiden Hirnarealen gestört wurde. Für die rein sensorischen Entscheidungen (z.B. „Was ist größer: Melone oder Kirsche?“) hätte sich kein solcher Effekt gefunden.
Christian C. Ruff et al., DOI: 10.1038/ncomms9090

Scheitern

Die Deutschen sind Misserfolgen gegenüber durchaus tolerant – allerdings nicht unbedingt bei unternehmerischen Fehlschlägen. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Studie der Universität Hohenheim. Knapp 80 Prozent der Befragten erkannten dabei ganz allgemein Misserfolge als potenzielle Quelle zur Selbstreflexion und Rückbesinnung an und vertraten die Auffassung, dass diese auf lange Sicht gesehen auch zu positiven Ergebnissen führen können. Wenn Unternehmer scheitern, kann jedoch nur noch jeder zweite diesem Umstand etwas Positives abgewinnen. Bei der Bewertung von Fehlschlägen spielte der Studie zufolge das Alter eine bedeutende Rolle. Jüngere Menschen zwischen 18 und 29 Jahren bewerteten unternehmerische Fehler deutlich positiver als Deutsche zwischen 60 und 67 Jahren. Die Toleranz in Deutschland sei regional sehr unterschiedlich verteilt: Während bei den Menschen in Bremen das Verständnis für unternehmerisches Scheitern am höchsten gewesen sei, hätten dies die Bewohner von Mecklenburg-Vorpommern im bundesweiten Vergleich am wenigsten akzeptiert. Auch ein höherer Bildungsstand mache toleranter, und bei Selbstständigen, Schülern und Studenten sei das Verständnis für unternehmerisches Scheitern am höchsten gewesen. Demgegenüber habe nur rund die Hälfte der Angestellten eine positive Grundhaltung zu unternehmerischen Misserfolgen gehabt. Mehrheitlich vertraten die Befragten der Studie die Auffassung, dass gescheiterte Unternehmer eine zweite Chance verdient hätten. Diese zweite Chance soll den Unternehmern aber lieber von anderen eingeräumt werden: Über 40 Prozent gaben zu, dass sie beim Bestellen von Waren Vorbehalte gegenüber einem bereits gescheiterten Unternehmer gehabt hätten.
Andreas Kuckertz et al.