

Zeitschrift: Horizonte : Schweizer Forschungsmagazin
Herausgeber: Schweizerischer Nationalfonds zur Förderung der Wissenschaftlichen
Forschung
Band: 28 (2016)
Heft: 111

Artikel: Banker mit psychologischem Gespür
Autor: Hafner, Urs
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-772190>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

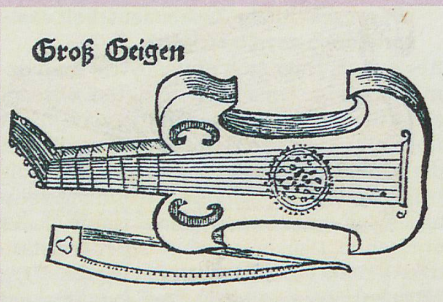
Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 09.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Sebastian Virdung, Musica getutscht, Basel 1511, Faestle, Nachdruck, Hirsfeld, 1970
Klaus Wolfgang Niemöller, Kassel etc. 1970



Anhand von Bildern grosser Geigen haben die Forscher deren Entwicklung rekonstruiert.

Wo der Himmel voller Grossgeigen war

Die «Renaissance», die im 15. Jahrhundert in Italien einsetzte, steht im Ruf, das raue nördliche Europa kultiviert zu haben – mit antiker Philosophie, perspektivischer Malerei und höfischer Musik.

Schaut man genauer hin, verschwimmen die Konturen dieses Bildes. Thomas Drescher, Leiter der Schola Cantorum Basiliensis, hat mit seinem Team die Grossgeige untersucht, die im 16. Jahrhundert in Nordeuropa nachgewiesen wurde. Später wurde das Streichinstrument, das man aufrecht zwischen den Beinen hielt, als Gambe bekannt.

Die Forschenden kommen zum Schluss, dass die Grossgeige nicht allein von Italien über die Alpen in den Norden exportiert wurde. Vielmehr erfuhr das Instrument dort eine eigene Entwicklung. Ein Zentrum hierfür war der oberrheinische Raum mit der Humanistenstadt Basel. Sogar der auf ideologischer Ebene so sinnenfeindliche Reformator Ulrich Zwingli hat in Strassburg mehrere Gamben für den eigenen Gebrauch bestellt.

Die Erforschung der Frühgeschichte der Streichinstrumente steht vor einem Problem: Aus der Zeit um 1500 sind keine Exemplare überliefert. Die Wissenschaftler müssen sich also an die schriftlichen und vor allem ikonografischen Traditionen halten. Die wichtigsten Quellen sind für sie die Gemälde und Zeichnungen eines Matthias Grünewald, Hans Baldung Grien, Urs Graf und Albrecht Altdorfer. Sie zeigen Saiteninstrumente, die anders aussehen als die an den italienischen Fürstenhöfen verwendeten. Allerdings habe die Dynamik der Ikonografie nur bedingt mit der Realität zu tun, sagt Drescher: «Wir haben die Bilder in eine mögliche Existenzform der Instrumente zurückübersetzen müssen.» Und selbstverständlich «wisse» man nicht, wie sie geklungen hätten, auch wenn man eine Idee davon habe, welche klanglichen Effekte durch welche baulichen Eigenschaften ausgelöst würden.
Urs Hafner

Basler Jahrbuch für Historische Musikpraxis (39)
2015 (erscheint 2017)

Banker mit psychologischem Gespür

Was für ein Typ ist der erfolgreiche «Trader», der an der Börse viel Gewinn macht? Die Ökonomen Andreas Hefti, Steve Heinke (beide von der Universität Zürich) und Frédéric Schneider (Yale University) haben experimentell nach dessen Profil gesucht. Sie haben rund 600 Studentinnen und Studenten unter Laborbedingungen mit Aktien handeln lassen; mit der grossen Anzahl schlossen sie den Faktor Glück statistisch aus.

Von den vier Typen, welche die Forscher unter den Probanden bildeten, war der Typus am erfolgreichsten, der analytisches Wissen mit psychologischem Gespür verband. Er verkaufte quasi kurz vor dem Platzen der Blase im richtigen Moment und machte so die grössten Gewinne.

Der gute Trader verfügt also nicht nur über analytische Fähigkeiten, denkt nicht nur logisch und rechnet exakt. Genauso wichtig ist seine Fähigkeit, sich in andere Menschen zu versetzen, sein psychologisches Gespür, das «mentalizing». «Was der ökonomischen Theorie bislang entgangen ist, ist nun empirisch nachgewiesen», sagt Andreas Hefti.

Weniger erfolgreich war der Typus, der nur über analytische Fähigkeiten verfügte – er verkaufte in der Regel zu früh. Die höchsten Verluste verzeichnete der Typus, der sich nur auf sein Gespür verliess: Er stieg jeweils viel zu spät aus. Der vierte Typus, der weder analytische noch psychologische Fähigkeiten besass und daher unsystematisch handelte, stand am Ende wieder bei Null. Er häufte keine Verluste an. Das hiesse wohl: Wer an der Börse gar nichts weiss, richtet am wenigsten Schaden an. *Urs Hafner*

A. Hefti, S. Heinke und F. Schneider: Mental Capabilities, Trading Styles and Asset Market Bubbles. Workingpaper econwp234 (2016)



Erfolgreiche Börsenhändler denken nicht nur rational, sie verlassen sich auch auf ihren Bauch.



Das Reaktorunglück in Fukushima hat die Einstellung der Schweizer Bevölkerung verändert.

Anhaltender Fukushima-Schock

Der 11. März 2011 ging als Super-GAU in die Geschichte der Atomenergie ein: In drei Reaktoren des Atomkraftwerks Fukushima Daiichi kam es nach einem schweren Erdbeben und einem Tsunami zur Kernschmelze.

Dieser Zwischenfall löste weltweit ein Umdenken in Energiefragen aus. Wie gross ist die Skepsis gegenüber der Kernenergie Jahre später noch? Forschende der Universität Zürich haben herausgefunden, dass sich die öffentliche Meinung kaum vom Fukushima-Schock erholt hat: 2012, 2013 und 2014 hat das Team in einer repräsentativen Befragung Personen in der deutsch- und der französischsprachigen Schweiz zu ihrer Einstellung zur Atomenergie telefonisch interviewt. Die Forschenden des Instituts für Publizistikwissenschaft und Medienforschung wollten auch wissen, welchen Einfluss der Medienkonsum und die persönliche Einschätzung von Risiken und Nutzen haben. Das Resultat: Den stärksten Einfluss auf die Meinung hat diese persönliche Kosten-Nutzen-Abwägung. Keinen Einfluss haben hingegen das Bildungsniveau und das Ausmass der Mediennutzung, wie Ko-Autorin Silje Kristiansen erklärt. «Das hatten wir nicht erwartet.»

Allerdings hat sich der emotionale Schock nach Fukushima in den letzten Jahren wieder etwas abgeschwächt. Zwar ist die Bevölkerung nach wie vor eher negativ gegenüber der Atomenergie eingestellt. Aber 2014 fanden mehr Befragte, dass der Nutzen der Atomenergie das Risiko rechtfertigen kann. Trotzdem hält Kristiansen fest: «Das Atomunglück in Japan hatte einen lang andauernden Effekt auf die öffentliche Meinung und der Risikoperzeption der schweizerischen Bevölkerung.» *Astrid Tomczak-Plekawa*

S. Kristiansen et al.: Risk Perception of Nuclear Energy After Fukushima: Stability and Change in Public Opinion in Switzerland. Journal of Public Opinion Research (2016)