

Kurz & KNAPP

Interessante Erkenntnisse aus der Forschung auf den Punkt gebracht.

Wussten Sie, ...

10

11

... dass die geplante Google-Fitbit-Übernahme enorme Auswirkungen darauf hätte, wem unsere Gesundheitsdaten gehören und wie sie genutzt werden? Es gibt eine Reihe von kartellrechtlichen Bedenken, die Datenerfassungskapazitäten von Fitbit in die Hände von Google zu legen: Die Kombination der Gesundheitsdaten von Fitbit mit anderen Daten, die Google über seine Nutzer besitzt, schafft einzigartige Möglichkeiten zur Diskriminierung von Personen, z.B. bei der Krankenversicherung und in anderen sensiblen Bereichen.

Greg Crawford
CEPR Policy Insight No 107

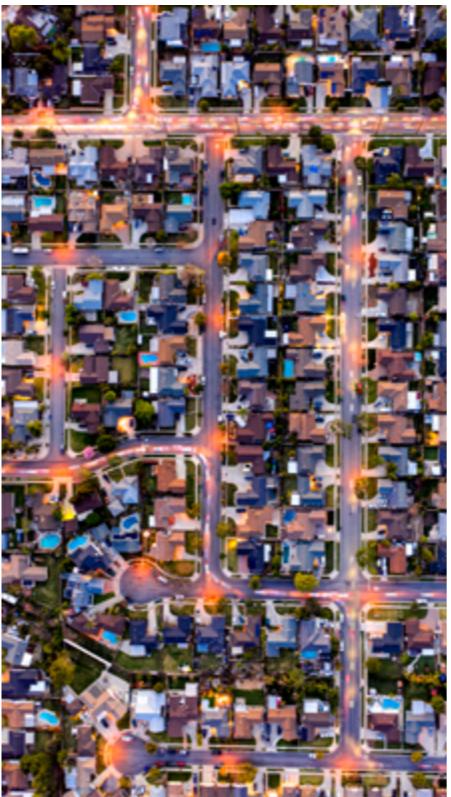
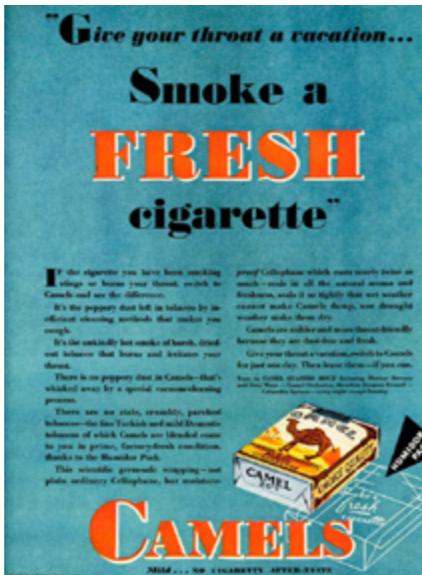
... dass unerfüllte Erwartungen zu Frustration führen, die wiederum die Entscheidungsfindung beeinflusst? Je höher die (unerfüllten) Erwartungen sind, desto eher sind die Menschen bereit, sich aggressiv zu verhalten und sogar auf materielle Gewinne zu verzichten, um diejenigen zu bestrafen, die sie als verantwortlich sehen.

Chiara Aina
Frustration and anger in the Ultimatum Game: An experiment
Games and Economic Behavior, 2020



... dass man in Jobs, die als unmoralisch angesehen werden, mehr verdient? Im Gegensatz zu moralischeren Branchen, wie beispielsweise Hilfsorganisationen, erhält man in der Waffenindustrie, in der Tabaklobby oder im Glücksspiel mehr Lohn. Damit wird das schlechtere Ansehen des Jobs entschädigt. Zudem ziehen diese Branchen Arbeitnehmende an, die unmoralisches Verhalten generell weniger verwerflich finden.

Roberto Weber, Florian Schneider und Fanny Brun
Sorting and wage premiums in immoral work
Econ Working Paper No 353



Muster auf, die sorgfältig überwacht werden sollten, wobei ein besonderes Augenmerk auf die Sicherstellung der Transparenz von Studien gelegt wird, die von kleineren Unternehmen gesponsert werden.

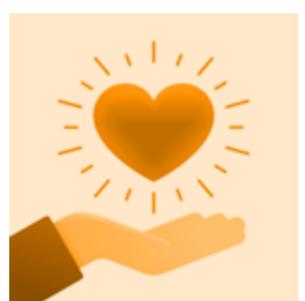
Christian Decker
P-hacking in clinical trials and how incentives shape the distribution of results across phases
PNAS, 2020

... dass

Großzügigkeit glücklich macht?

Das Gefühl, jemand anderem etwas Gutes zu tun, löst in unserem Gehirn Glücksgefühle aus. Der Wert des Geschenks oder der Spende scheint dabei keine Rolle zu spielen.

Philippe Tobler
A neural link between generosity and happiness.
Nature Communications, 2017



... dass Assoziationen unser Entscheidungsprozess beeinflussen? Jetzt ist ausserdem bekannt, dass auch die Geschwindigkeit, mit der wir diese Assoziationen abrufen, eine entscheidende Rolle spielt. Diese Erkenntnis ist wichtig, wenn man mittels Interventionen Entscheidungen lenken will, und ist auch ein Stück wichtige Grundlagenforschung für die Neuroökonomie.

Silvia Meier
Dissociable mechanisms govern when and how strongly reward attributes affect decisions
Nature Human Behavior, 2020

... dass die steigende Ungleichheit der Immobilienpreise in den USA v.a. auf regionale Unterschiede zurückzuführen ist? Regionen, die von der verarbeitenden Industrie geprägt sind, verzeichnen ein geringes oder gar negatives Einkommenswachstum, was zu einer sehr langsamem Entwicklung der Immobilienpreise führt, insbesondere in der niedrigsten Preiskategorie. Dieser Effekt ist ein bedeutender Treiber für die zunehmende Gesamtungleichheit.

Nir Jaimovich
Location, Location, Location: Manufacturing and House Price Growth (with Xiangyu Feng, Krishna Rao, Stephen Terry, and Nicolas Vincent),
ECON working paper, May 2020.

Ana Costa-Ramón
The Long-Run Effects of Cesarean Sections
Journal of Human Resources, 2020

... dass ungeplante Kaiserschnitte das Risiko für Asthma erhöhen, nicht aber für andere immunvermittelte Krankheiten wie z.B. Allergien, Diabetes Typ I, Übergewicht etc.? Dies zeigt eine Studie, die die methodologischen Schwächen der bisherigen Forschung in diesem Bereich überwindet.

Aktuelle FORSCHUNG

Eine Auswahl von Erkenntnissen aus dem Department.

12 Nicht für jeden heiligt der Zweck die Mittel

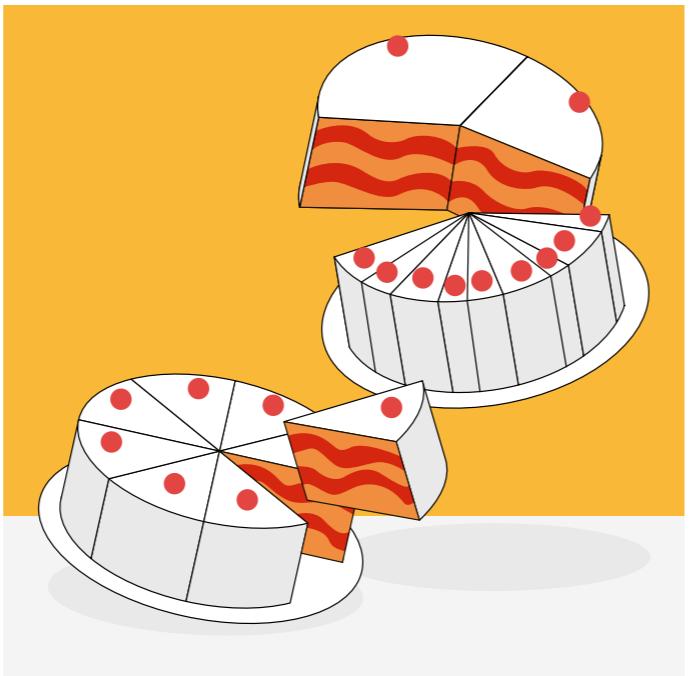
Soziale Präferenzen liefern eine Erklärung für selbstloses Verhalten wie z.B. die Kooperation mit Fremden oder die Bereitschaft, Blut zu spenden. Die Idee, dass unser Verhalten auch von altruistischen Motiven bestimmt ist, wird im ökonomischen Diskurs zunehmend anerkannt. Leider gibt es nur wenige empirische Belege für die Prävalenz – also die Häufigkeit – sozialer Präferenzen in der Bevölkerung oder ihren Einfluss auf das Verhalten im Alltag.

In einem aktuellen Forschungsprojekt untersuchen Thomas Epper, Ernst Fehr und Julien Senn die Prävalenz sozialer Präferenzen in einer Stichprobe der Schweizer Bevölkerung und wie sich diese Präferenzen auf die Unterstützung von politischen Vorstössen zu Themen der Umverteilung auswirken. Die sozialen Präferenzen der Teilnehmerinnen der Stichprobe wurden anhand von Experimenten und Befragungen ermittelt. Danach wurden sie im Hinblick auf das Abstimmungsverhalten bei vier konkreten Umverteilungsinitiativen der letzten Jahre untersucht: Begrenzung der Topgehälter in Unternehmen (1:12-Initiative), Erhöhung der Steuersätze von sehr hohen Einkommen, Einführung eines Mindestlohns und des bedingungslosen Grundeinkommens.

Die Resultate zeigen, dass für einen erheblichen Teil der Befragten das Wohlergehen anderer wichtig ist, in der Allgemeinbevölkerung soziale Präferenzen also prävalent sind. Allerdings gibt es unterschiedliche Ausprägungen dieser sozialen Präferenzen. In der Stichprobe hat etwa die Hälfte der Personen eine hohe Ungleichheitsaversion: Sie wollen soziale Ungleichheit so weit wie möglich beseitigen, auch wenn dadurch die Gesamtwohlfahrt sinkt. Ein Drittel der Stichprobe will Ungleichheit zwar reduzieren, aber nicht zugunsten der Gesamtwohlfahrt. Die übrigen Teilnehmer kümmern sich wenig um das Wohlergehen anderer und entsprechen somit dem stereotypischen Egoisten.

Auf einer allgemeineren Ebene liefert das Forschungsprojekt einen Beleg dafür, dass soziale Präferenzen in der Allgemeinbevölkerung vorhanden und für individuelles Verhalten prädiktiv sind. Die Studie spricht daher dafür, dass Ungleichheitsaversion anhand einfacher Experimentaltechniken gemessen werden kann und dabei externe Validität hat.

Julien Senn, Thomas Epper, Ernst Fehr. Other-regarding Preferences and Redistributive Politics. Working Paper No. 339.



Der Einfluss des Welthandels auf die politische Polarisierung

Die amerikanische Gesellschaft erlebt seit einigen Jahrzehnten eine ideologische Polarisierung. Die Positionen der beiden Parteien zu Themen wie Umweltschutz, Immigration, Wohlfahrtsstaat oder Schutz von Minderheiten gehen zunehmend auseinander, es verbleiben immer weniger moderate Wähler, die in einigen Themenbereichen zu eher progressiven und in anderen zu eher konservativen Positionen neigen.

Was ist der Grund für die Polarisierung der Politik und das Erstarken populistischer Parteien? Ein Erklärungsansatz sieht diese Entwicklungen als Resultat von zunehmenden kulturellen Gegensätzen in der Bevölkerung: Die Werthaltungen der jüngeren und urbanen Generationen sind auf persönliche Autonomie und gesellschaftliche Diversität ausgerichtet, während ältere und ländlichere Bevölkerungsschichten traditionelle Werte wie Familie und Religion betonen. Der zunehmende Verlust der traditionellen Wertordnung hat eine kulturelle Gegenreaktion ausgelöst, an deren Spitze sich rechtspopulistische Parteien für die alte Ordnung und gegen Immigration und kulturelle Durchmischung einsetzen.

Warum sollte ein bereits seit Jahrzehnten andauernder Wertewandel gerade jetzt eine solch deutliche Gegenreaktion auslösen?

David Dorn kürzlich in der «American Economic Review» publizierte Studie zeigt, dass der wirtschaftliche Niedergang in manchen amerikanischen Regionen auch zur Polarisierung der Politik beigetragen hat. Zwischen 2000 und 2010 gab es eine dramatische Welle von Fabrikschließungen, die einen Dritt aller Arbeitsplätze im Industriesektor kostete. Besonders hart betroffen waren Regionen mit Spezialisierung in Wirtschaftszweigen, die der wachsenden Importkonkurrenz aus China nicht standhalten konnten.

David Dorn und seine Ko-Autoren untersuchten die Folgen in den von Fabrikschließungen betroffenen Gebieten im Hinblick auf die Ergebnisse der Kongress- und Präsidentschaftswahlen zwischen 2000 und 2016. Sie finden starke, wenn auch nicht endgültige Beweise für eine ideologische Verschiebung in denjenigen Regionen und Wahlbezirken, die vom internationalen Handel besonders betroffen waren. In einigen Bereichen finden



die Autoren eine Zunahme der Unterstützung sowohl für Ideologien am äusseren linken Rand als auch am äusseren rechten Rand des politischen Spektrums. In anderen Bereichen finden sie reine Rechtsverschiebungen.

Eine reine Rechtsverschiebung macht die Studie z.B. am steigenden Marktanteil des Kanals Fox News fest oder am relativen Anstieg der Wahrscheinlichkeit, Republikaner in den Kongress zu wählen. Eine polarisierende Verschiebung lässt sich anhand der Wahlkampfbeiträge sowie der Profile der gewählten Kongressmänner erkennen: Die von den Fabrikschließungen besonders betroffenen Bezirke mit einer anfänglich mehrheitlich weissen Bevölkerung wählten mit grösserer Wahrscheinlichkeit einen GOP-Konservativen, während betroffene Bezirke mit einer anfänglich mehrheitlich diversen Bevölkerung mit grösserer Wahrscheinlichkeit einen liberalen Demokraten wählten. In beiden Fällen gehen diese polarisierten Verschiebungen auf Kosten der gemässigten Demokraten. Bei den Präsidentschaftswahlen verlagerten sich die Regionen mit grösserer Handelsexponierung auf den republikanischen Kandidaten (Rechtsverschiebung).

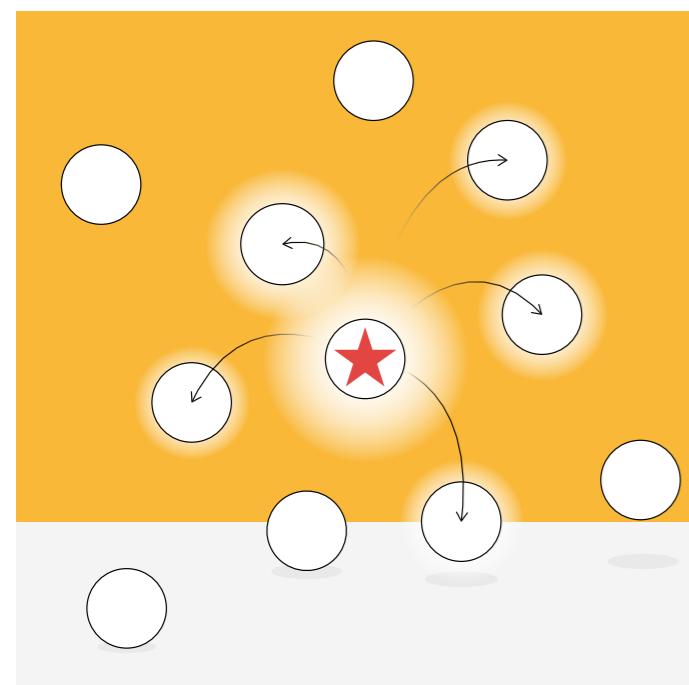
David Autor, David Dorn, Gordon Hanson, Kaveh Majlesi. Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure. American Economic Review, 2020, vol 110(10), 3139-3183.

In the MEDIA

14 WIE MEINE MITSTUDIERENDEN MEINE NOTEN VERBESSERN

Bessere Noten, nur aufgrund meiner Mitstudierenden? Eine neue Studie zeigt erstmals, dass nicht nur der Notendurchschnitt, das Geschlecht oder die Herkunft des Banknachbarn oder der Lerngruppe im Studium einen Einfluss auf die eigene Leistung haben können, sondern auch deren Persönlichkeit.

Unsere Persönlichkeitsmerkmale beeinflussen viele wichtige Entwicklungen in unserem Leben, wie Erfolg in der Ausbildung, Einkommen, Beruf und Gesundheit. Dieser Einfluss wurde bereits umfassend erforscht. Weniger oft wurde jedoch untersucht, wie sich unsere Persönlichkeit auf unser Umfeld auswirkt. Sogenannte «Peer Effects» wurden zwar bereits hinsichtlich Eigenschaften wie Geschlecht, ethnische Zugehörigkeit oder Schulnoten untersucht, nicht jedoch im Hinblick auf Persönlichkeitsmerkmale. Ulf Zöllitz untersucht diese Frage in seiner neusten Studie im Kontext der Ausbildung und fragt: Wie beeinflusst mich der Charakter meiner Mitstudierenden?



Ulf Zöllitz, Bart Golsteyn, Arjan Non. The Impact of Peer Personality on Academic Achievement, Journal of Political Economy (forthcoming).

Die Studie begleitet Studierende an einer niederländischen Wirtschaftsuniversität, an der alle Erstsemestriegen zu Beginn des Studiums in Studiengruppen eingeteilt werden. Die erhobenen Daten eignen sich besonders gut, da die Studierenden sehr viel Zeit in diesen Lerngruppen verbringen und alle Kurse und Gruppen zufällig per Computersystem zusammengestellt werden. Zu Beginn des Studiums werden von allen Studierenden vier Persönlichkeitsmerkmale erhoben: Selbstvertrauen, Ängstlichkeit, Risikobereitschaft und Beharrlichkeit, wobei Letzteres vor allem im Sinne von gewissenhaft oder sorgfältig zu verstehen ist – entsprechend dem englischen «Grit»; jemand mit viel Durchhaltevermögen.

Die Resultate zeigen: Wenn man von beharrlichen Mitstudentinnen umgeben ist, wirkt sich dies positiv auf die eigenen Leistungen aus. Es zeigt sich außerdem, dass die Leistung nicht nur im untersuchten Kurs besser wird, sondern auch in später besuchten Kursen. Dies deutet darauf hin, dass es nicht kursspezifisches Wissen ist, welches zu Leistungsverbesserung führt, sondern transferierbare Fähigkeiten, welche ihnen auch später zugute kommen.

Ein Erklärungsansatz für die Leistungsverbesserung ist, dass die Studierenden in den Gruppen häufiger mit den beharrlichen Kommilitonen interagieren als mit den anderen. Dazu wurden alle Studierenden nach drei Personen in ihrer Gruppe gefragt, mit denen sie am meisten Kontakt hatten. Tatsächlich interagierten die meisten häufiger mit den beharrlichen Gruppenmitgliedern und lernten so, dass ein Netzwerk mit Personen mit viel Durchhaltevermögen die eigene Leistung verbessern kann. Sie pflegen daher auch später mehr Kontakte zu beharrlichen Personen. Auf diese Weise bleibt der positive Effekt über längere Zeit bestehen.

Diese Studie zeigt, dass nicht nur soziodemografische Eigenschaften wie Geschlecht, Herkunft und Notendurchschnitt von Mitstudierenden positive Spillover-Effekte haben können, sondern auch sozioemotionale Merkmale wie Persönlichkeit. Diese Erkenntnis bedeutet, dass Interventionen, welche auf eine Durchmischung verschiedener Charaktere fokussiert, helfen können, Ungleichheit im Studium zu vermindern.

«Ein Arbeitsloser im amerikanischen Rostgürtel lässt sich nicht davon überzeugen, dass die Globalisierung gut ist, nur weil dadurch viele Chinesen an Einkommen gewonnen haben.»

David Dorn | NZZ



Dina Pomeranz | SRF



«Zum Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und China.»

Mathias Hoffmann | Radio RSI

«What more should antitrust be doing?»

The Economist

David Dorn | The Economist

Luzerner Zeitung

Dina Pomeranz
Luzerner Zeitung

«Wie viel wert sind die bilateralen Verträge? »

Frankfurter Allgemeine

Greg Crawford | FAZ

«Widerstand gegen Google-Fitbit-Übernahme»

Jakub Steiner
Business Insider

«Die empirische Revolution: Das Department of Economics auf dem Weg in die weltweite Top Ten.»

Ernst Fehr | Weltwoche



Neue Zürcher Zeitung

Roberto Weber
Florian Schneider
NZZ



«Die Erbschaftsteuer müsste viel beliebter sein»

Florian Scheuer
Die Zeit

«How workers and students could be safely rotated into buildings to minimize COVID-19 infections.»

Jakub Steiner
Business Insider