

## Aberglaube bei Auktionen



DEUTSCH-TO-GO.DE

Wie verhalten sich Menschen auf Auktionen, wenn sie Gegenstände von Prominenten ersteigern? Um das herauszufinden, nahmen Wissenschaftler der Yale University Objekte aus dem Besitz der beliebten Schauspielerin Marilyn Monroe und des Milliardenbetrügers Bernard Madoff. Vorher ermittelten sie, wie oft die Objekte von ihren Besitzern vermutlich angefasst worden waren.

Überraschend war: Je häufiger die beliebte Schauspielerin die Objekte berührt hatte, desto mehr waren die Menschen bereit, dafür zu zahlen. Bei Kleidungsstücken ihres Idols zahlten die Interessenten mehr für eine ungereinigte als für eine gereinigte Textilie. Bei den Gegenständen von Madoff hingegen reagierten die Bieter anders. Je häufiger er die Gegenstände angefasst hatte, desto geringer fielen die Gebote aus, unabhängig vom tatsächlichen Wert. Was seine Kleidungsstücke betraf, so erhöhte eine Reinigung die Summe, die die Befragten maximal zu zahlen bereit waren.

Für die Forscher ist dies ein Beleg dafür, dass magisches Denken auch in westlichen Gesellschaften noch präsent ist. Der Glaube daran, dass Eigenschaften von Personen auf Dinge, die sie berühren, übertragen werden können, scheint zumindest bei Versteigerungen immer noch eine Rolle zu spielen.

(172 Wörter)

(Ingrid Plank für: [www.deutsch-to-go.de](http://www.deutsch-to-go.de) - in Anlehnung an: Holger von Rybinski, „Magisches Denken bei Auktionen“, <http://www.gwup.org/inhalte/79-aktuelles/nachrichten/1255-magisches-denken-bei-auktionen> )