



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Arbeit

Wirtschaft und Politik am Pranger –
Bewertung der Akteure der Wirtschaft sowie der Finanz-
und Wirtschaftskrise
aus der Sicht von Experten und Laien

Verfasserin

Claudia Karin Ehrentraut

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im September 2011

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler

Danksagung

Zu Beginn möchte ich Herrn Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler für die Ermöglichung meiner Arbeit danken. Auch bei Frau Mag. Katharina Gangl, die mich während des gesamten Arbeitsprozesses unterstützt hat und sich sehr viel Zeit für meine Fragen genommen hat, möchte ich mich ganz herzlich bedanken. Zudem geht mein Dank an alle TeilnehmerInnen der Projektstudiengruppe 2009/2010, aus der die vorliegende Arbeit hervorgegangen ist, sowie an alle TeilnehmerInnen des Forschungsseminars, die diese Arbeit durch ihr Feedback bereichert haben.

Mein ganz besonderer Dank geht speziell an Herbert und Carmen, die mich während meiner gesamten Studienzzeit mit Heiterkeit, Rat und Tat unterstützt und motiviert haben. Auch dem Rest meiner Familie möchte ich meinen Dank aussprechen, insbesondere meinen Großeltern (aus Hirschbach und Freistadt) und Lisi. Besonders möchte ich mich auch bei meinem Freund bedanken, der mir vor allem beim Verfassen dieser Arbeit motivierend und aufmunternd beigestanden ist.

Zusätzlich danke ich noch Tammy und Bärbel, die stets darauf geachtet haben, dass die schönen Seiten des Lebens während des Studiums nicht zu kurz gekommen sind.

Inhaltsverzeichnis

1	Vorwort	1
2	Einleitung	2
3	Theorie	6
3.1	Die Finanz- und Wirtschaftskrise als Optimismuskrise	7
3.2	Akteure der Wirtschaft	12
3.2.1	Regierung und Politik	13
3.2.2	Geldinstitute und Banken	14
3.2.3	ManagerInnen und UnternehmerInnen	16
3.2.4	KonsumentInnen und VerbraucherInnen	17
3.3	Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen	18
3.4	ExpertInnen und LaiInnen	22
3.5	Soziale Repräsentationen	25
3.6	Bewertungen	28
3.7	Methoden zur Operationalisierung sozialer Repräsentationen und Bewertungen	31
3.7.1	Freie Assoziationen	32
3.7.2	Freie Assoziationen mit Bewertungen	33
3.7.3	Sequenzen der Assoziationskette	34
3.7.4	Polaritätsindex	35
4	Empirie	37
4.1	Forschungsfragen und Hypothesen	38
4.1.1	Bewertung der Finanz- und Wirtschaftskrise	38
4.1.2	Bewertung der Akteure der Wirtschaft	41
4.2	Methode	48
4.2.1	Stichprobenbeschreibung	48
4.2.2	Verwendetes Material	50
4.2.3	Durchführung	52
4.3	Vorbereitende Analysen	52
4.3.1	Skala für Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen	52
4.3.2	Manipulationcheck	57
4.4	Ergebnisse	61

4.4.1	<i>Deskriptive Datenanalyse der Assoziationen und der Polaritätsindices zur Finanz- und Wirtschaftskrise</i>	<i>61</i>
4.4.2	<i>Deskriptive Datenanalyse der Assoziationen und Polaritätsindices zu den Akteuren der Wirtschaft</i>	<i>63</i>
4.4.3	<i>Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise</i>	<i>65</i>
4.4.4	<i>Bewertungen der Akteure der Wirtschaft.....</i>	<i>72</i>
4.5	<i>Zusammenfassung der Ergebnisse.....</i>	<i>107</i>
4.5.1	<i>Zusammenfassung der Ergebnisse zur Finanz- und Wirtschaftskrise.....</i>	<i>108</i>
4.5.2	<i>Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Akteuren der Wirtschaft.....</i>	<i>108</i>
5	<i>Diskussion</i>	<i>110</i>
5.1	<i>Interpretation.....</i>	<i>110</i>
5.2	<i>Einschränkungen.....</i>	<i>119</i>
5.3	<i>Diskussion und Ausblick.....</i>	<i>121</i>
6	<i>Abbildungsverzeichnis.....</i>	<i>125</i>
7	<i>Tabellenverzeichnis.....</i>	<i>127</i>
8	<i>Literatur- und Quellenverzeichnis</i>	<i>129</i>
9	<i>Anhang</i>	<i>134</i>
9.1	<i>Anhang A – Zusammenfassung.....</i>	<i>134</i>
9.2	<i>Anhang B – Abstract.....</i>	<i>136</i>
9.3	<i>Anhang C – Fragebogen</i>	<i>138</i>
9.4	<i>Anhang D – Ergänzungen zum Positionseffekt</i>	<i>147</i>
9.5	<i>Anhang E – Lebenslauf</i>	<i>159</i>

1 Vorwort

Diese Diplomarbeit ist im Rahmen eines größeren Forschungsprojektes zum Thema der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 am Institut für Wirtschaftspsychologie, Bildungspsychologie und Evaluation der Universität Wien entstanden. Da das spezielle Thema dieser Arbeit aus einem Projektstudium der Wirtschaftspsychologie im Winter- und Sommersemester 2009/2010 hervorgegangen ist, befassen sich auch drei andere Diplomarbeiten (von Christian Enöckl, Christine Scharrer und Michael Zehetner) sowie ein eingereichter Journal-Artikel des Institutes für Wirtschaftspsychologie, Bildungspsychologie und Evaluation (von Katharina Gangl, Barbara Kastlunger und Erich Kirchler) damit. Dies bedeutet, dass sich die genannten Arbeiten auf ein und denselben Datensatz beziehen, wodurch mit starken Überschneidungen und teilweise sogar identischen Ausführungen zu rechnen ist. Die einzelnen Arbeiten unterscheiden sich jedoch eindeutig durch andere Schwerpunktsetzungen und Auswertungsmethoden. In dieser Arbeit kommt ein Teil des Datensatzes zur Anwendung.

2 Einleitung

Die Wirtschaftskrise 2008 hat die ganze Welt überrascht und gewohnte Wirtschaftsabläufe durcheinander gebracht. Auch heute noch – drei Jahre später – im Jahr 2011, sind die oftmals drastischen Auswirkungen und Konsequenzen dieser Krise noch nicht überwunden worden und weiterhin in vielen Bereichen spürbar. Als neues, soziales sowie komplexes Phänomen ist sie ferner noch wenig erforscht. Bekannt ist jedoch, dass die Wirtschaftskrise mit einer Verringerung von Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen sowie einem Vertrauensverlust seitens der Bevölkerung in das gesamte westliche Wirtschaftssystem einhergegangen ist. Für das Funktionieren unseres Wirtschaftssystems sind Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen und Vertrauen allerdings unabdinglich (Leiser et al., 2010; Bartmann et al., 2009). Um einen zielgenauen Wiederaufbau dieses Optimismus und Vertrauens möglich zu machen und zu beschleunigen, ist es essentiell zu wissen, wie LaiInnen und ExpertInnen die Wirtschaftskrise sowie wesentliche Akteure der Wirtschaft – vor dem Hintergrund der Krise – beurteilen.

Gegenstand dieser Arbeit ist zu diesem Zweck eine differenzierte Exploration der Bewertungen von ExpertInnen und LaiInnen in Hinblick auf die Wirtschaftskrise und in Hinblick auf wichtige Akteure des westlichen Wirtschaftssystems. Als wesentliche Akteure können Politik und Regierung, Geldinstitute und Banken, ManagerInnen und UnternehmerInnen, sowie KonsumentInnen und VerbraucherInnen genannt werden. Befragt werden sowohl ExpertInnen als auch LaiInnen, da sich diese beiden Gruppen durch divergierende Blickwinkel unterscheiden (Seeber & Remmele, 2009), die in Kombination, einen wichtigen Teil zur Erforschung der Wahrnehmung der Finanz- und Wirtschaftskrise und der Akteure der Wirtschaft beitragen können. Wirtschaftliche Entwicklungen stehen in einem starken Zusammenhang mit Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen (Cooper, 2010), sodass zusätzlich die Sichtweisen von optimistisch und wenig optimistisch eingestellten Personen in Bezug auf die Finanz- und Wirtschaftskrise und in Bezug auf die Wirtschaftsakteure als relevant erachtet

werden und in dieser Arbeit untersucht werden. Ziel ist es, Erkenntnisse über den Verlust des Vertrauens in die Wirtschaft und des Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen zu gewinnen, um damit eine Basis für einen effektiven Wiederaufbau dieses Vertrauens und dieses Optimismus herzustellen.

Als wissenschaftliche Methode wird neben der hermeneutische Vorgehensweise, anhand welcher Vergleiche aktueller – beziehungsweise facheinschlägig bewährter – Literatur angestellt werden, die empirische Vorgehensweise gewählt. Die Arbeit gliedert sich daher im Folgenden in drei Kernbereiche.

Im ersten Teil werden theoretische Überlegungen gesammelt und zueinander in Verbindung gebracht. Diese theoretischen Überlegungen beziehen sich auf die Wirtschaftskrise und wesentliche Akteure des westlichen Wirtschaftssystems vor dem Hintergrund der Krise. Genauer eingegangen wird hier im speziellen auf Regierung und Politik, Geldinstitute und Banken, ManagerInnen und UnternehmerInnen sowie auf KonsumentInnen und VerbraucherInnen. In Folge werden Unterschiede in den Bewertungen wirtschaftlicher Gegebenheiten zwischen – in Bezug auf zukünftige Wirtschaftsentwicklungen – optimistisch und wenig optimistisch eingestellten Personen herausgearbeitet. Anschließend werden Bewertungsunterschiede – ebenfalls in Bezug auf wirtschaftliche Gegebenheiten – zwischen ExpertInnen und LaiInnen diskutiert. Der folgende Abschnitt beschäftigt sich mit der Theorie sozialer Repräsentationen und widmet sich dann insbesondere einer speziellen Dimension sozialer Repräsentationen, den Bewertungen.

Aus all diesen theoretischen Überlegungen werden Forschungsfragen und Hypothesen abgeleitet, die im zweiten großen Teil der Arbeit beantwortet und getestet werden sollen. Anhand der theoretischen Überlegungen wird eine empirische Untersuchung durchgeführt. Zu den fünf Stimulusworten „Finanz-/Wirtschaftskrise“, „Politik/Regierung“, „Geldinstitute/Banken“, „ManagerInnen/UnternehmerInnen“ und „KonsumentInnen/VerbraucherInnen“ werden freie Assoziationen von – in Bezug auf zukünftige Wirtschaftsentwicklungen – optimistisch und wenig optimistisch eingestellten

ExpertInnen und LaiInnen erhoben. Diese Assoziationen werden von diesen anschließend als positiv, neutral oder negativ bewertet. Aus diesen Bewertungen wird der Polaritätsindex, ein Maß zur Quantifizierung von Einstellungen, gebildet. Mithilfe des Polaritätsindex werden die Bewertungen von optimistisch und wenig optimistisch eingestellten ExpertInnen und LaiInnen verglichen. Diese empirische Untersuchung, sowie aus dieser Untersuchung abgeleitete Ergebnisse, werden in Folge dargestellt. Aufgrund der Neuheit und relativen Unerforschtheit des Untersuchungsgegenstandes, der Wirtschaftskrise, wird teilweise eine eher explorativ erkundende Untersuchung durchgeführt.

Im dritten großen Teil der Arbeit werden die Ergebnisse interpretiert, diskutiert und ein abschließender Ausblick gegeben. Bezüglich der insgesamt negativ bewerteten Finanz- und Wirtschaftskrise werden Bewertungsunterschiede zwischen LaiInnen und ExpertInnen sowie zwischen wenig optimistisch eingestellten Personen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) und optimistisch eingestellten Personen gefunden. In Bezug auf die grundsätzlich negativen Bewertungen der Wirtschaftsakteure wird die wirtschaftliche Expertise als maßgeblich für die unterschiedlich stark negative Bewertung der Akteure der Wirtschaft erachtet und Bewertungsunterschiede zwischen wenig optimistisch eingestellten Personen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) und optimistisch eingestellten Personen werden beobachtet. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass sowohl ExpertInnen und LaiInnen als auch optimistisch und wenig optimistisch eingestellte Personen mit ihren durchwegs negativen Bewertungen die Finanz- und Wirtschaftskrise, sowie Politik und Wirtschaft gleichsam anprangern. Das bedeutet, dass angenommen werden kann, dass die wirtschaftliche Lage insgesamt als negativ angesehen wird. Eine generell positivere Einschätzung der wirtschaftlichen Lage wäre jedoch wünschenswert, da diese in Zusammenhang mit zukünftigem Wirtschaftswachstum gesehen wird. Als praktische Implikation wird daher empfohlen, dass Medien auf zu dramatisierende Darstellungen der aktuellen wirtschaftlichen Lage verzichten. Im Hinblick auf die Methode der Erhebung freier Assoziationen werden mittels explorativer Vorgehensweise Hinweise darauf gefunden, dass zuerst jeweils

stabile, emotional besetzte und – im Anschluss daran – eher veränderbare, kognitiv besetzte Assoziationen genannt werden. Diese Ergebnisse werden auch durch bestehende Forschungsliteratur unterstützt. Großteils können zusätzlich Bewertungsmuster beobachtet werden, die über die Sequenz hinweg in Form eines Trichters – V – auftreten: Zuerst fallen die Bewertungen immer negativer und abschließend wieder weniger negativ aus.

3 Theorie

In diesem Kapitel wird theoretisches Wissen gesammelt und derart vernetzt, dass in Folge Forschungsfragen und Hypothesen als Grundlagen für die anschließende empirische Untersuchung abgeleitet werden können. Die zu sammelnden Erkenntnisse beziehen sich einerseits auf die Theorie sozialer Repräsentationen und das Konstrukt der Bewertung. Im Speziellen interessieren wirtschaftliche Expertise und Optimismus in Bezug zu sozialen Repräsentationen und Bewertungen. Andererseits sollen die Finanz- und Wirtschaftskrise sowie wesentliche Akteure der Wirtschaft beleuchtet werden. Wie die Finanz- und Wirtschaftskrise als neues soziales Phänomen seitens der Bevölkerung wahrgenommen wird, spielt eine wichtige Rolle für die weitere wirtschaftliche Entwicklung. Als Beispiele für die Auswirkungen der Einschätzung der Wirtschaftskrise durch die Bevölkerung können etwa Entscheidungen für oder gegen Kredite oder für oder gegen individuelle Sparmaßnahmen genannt werden (Roland-Lévy, Boumelki & Guillet, 2010). Auf Grund dessen ist es essentiell, die Wahrnehmung der Finanz- und Wirtschaftskrise seitens der Bevölkerung zu erforschen.

Im ersten Teil des Kapitels wird dargestellt, wie bedeutend der Impact der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die westliche Wirtschaft und Bevölkerung ist. Insbesondere wird diese als Krise des Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen betrachtet. Im zweiten Teil wird die Rolle der Wirtschaftsakteure Regierung und Politik, Geldinstitute und Banken, ManagerInnen und UnternehmerInnen und KonsumentInnen und VerbraucherInnen vor dem Geschehen der Finanz- und Wirtschaftskrise diskutiert. Im dritten Teil wird thematisiert, dass Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen als selbsterfüllende Prophezeiung wirken kann und daher essentiell für zukünftige positive wirtschaftliche Entwicklungen ist. Zudem werden Bewertungsunterschiede optimistisch und weniger optimistisch eingestellter Personen in Bezug auf wirtschaftliche Begebenheiten diskutiert. Im vierten Teil werden Bewertungsunterschiede zwischen ExpertInnen und LaiInnen in Bezug auf wirtschaftliche Begebenheiten behandelt, die deutlich machen, dass bei einer Erforschung

von Bewertungen zu wirtschaftlichen Themen sowohl das Einbeziehen von wirtschaftlichen ExpertInnen als auch von wirtschaftlichen LaiInnen von Vorteil ist. In den darauffolgenden Kapiteln wird thematisiert, dass das Konstrukt der Bewertungen untrennbar mit dem Konstrukt der Einstellungen verwoben ist und dass diese beiden Konstrukte eine Dimension sozialer Repräsentationen darstellen. Auch anhand der Theorie sozialer Repräsentationen wird erörtert, dass sich wirtschaftliche ExpertInnen und LaiInnen in ihren Bewertungen unterscheiden. Abschließend wird gezeigt, dass die Erhebung freier Assoziationen mit Bewertungen und die darauffolgende Bildung des Polaritätsindex als Möglichkeit zur Operationalisierung von Bewertungen (also als Möglichkeit Bewertungen messbar zu machen) geeignet sind.

3.1 Die Finanz- und Wirtschaftskrise als Optimismuskrise

Grundsätzlich sind Wirtschaftskrisen schon von jeher feste Bestandteile der menschlichen Geschichte gewesen. Ob Missernten (beispielsweise 1571 bis 1574 in Mitteleuropa) oder geplatzte Spekulationsblasen (beispielsweise an der Wiener Börse 1873), Wirtschaftskrisen an sich sind nichts Neues.

Wirtschaftliche Entwicklungen durchlaufen unaufhörlich regelmäßige Phasen von Konjunktur, Hochkonjunktur, Rezession und Depression. So gesehen ist auch die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise kein noch nie dagewesenes Ereignis sondern vielmehr das letzte Glied einer langen Reihe von Krisen (Plumpe, 2010). Plumpe (2010) geht jedoch davon aus, dass es bestimmte Phasen gibt, in denen wirtschaftliche Krisen besser ertragen werden können als in anderen Phasen. Nicht nur das Ausmaß von wirtschaftlichen Krisen ist hierfür maßgeblich, sondern auch die Art, wie seitens wirtschaftlicher Akteure damit umgegangen wird. Plumpe (2010) nennt hier vor allem das Verhalten und die Interpretation der Geschehnisse von KonsumentInnen, UnternehmerInnen und PolitikerInnen als bezeichnend. Zudem führt er noch den Einfluss der öffentlichen Diskussion als bedeutend an. Die derzeitige öffentliche, mediale Diskussion über die aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise liefert Indizien dafür, dass diese als besonders umfangreich und erschütternd erlebt wird (Plumpe, 2010). Diese Wahrnehmung und Interpretation der

Finanz- und Wirtschaftskrise lässt im Sinne Plumpes (2010) darauf schließen, dass diese für die westliche Bevölkerung als schwerer ertragbar im Vergleich zu anderen Rezessionen erachtet wird.

Die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise hat ihren Ursprung am Immobilienmarkt der USA genommen (Bartmann, Buhl & Hertel, 2009; Diamond & Rajon 2009). Mittlerweile wird sie als größte Krise der letzten 50 (Fahlenbrach, Prilmeier & Stulz, 2011) bis 70 Jahre (Fassin & Gosselin, 2011) beschrieben. Das Ausmaß der aktuellen Krise wird unter anderem deswegen als so beträchtlich eingeschätzt, da nicht nur sämtliche Finanzbereiche sondern die gesamte Wirtschaft davon betroffen sind (Moshirian, 2011). Die beträchtlichen Auswirkungen der Krise haben nämlich zur Folge, dass beinahe alle wirtschaftlichen Branchen und Zweige berührt worden sind. Zudem wird die Finanz- und Wirtschaftskrise als internationale Krise betrachtet. Obwohl sie anfangs auf den amerikanischen Immobilienmarkt beschränkt gewesen ist (Bartmann et al., 2009), sind mittlerweile weltweit zahllose Staaten und deren EinwohnerInnen davon betroffen (Leiser, Bourgeois-Gironde & Benita, 2010). Vor allem zahlreiche Staaten in Europa hadern mit den (größtenteils negativen) Konsequenzen der Krise (Moshirian, 2011). Dass die gesamte westliche Wirtschaft von der Finanz- und Wirtschaftskrise in Mitleidenschaft gezogen worden ist und deren Folgen zum großen Teil negativer Natur sind, ist anhand zahlreicher wirtschaftlicher Entwicklungen (Moshirian, 2011) erkennbar. So kann die starke Wertminderung von Vermögen als Beispiel angeführt werden. Immobilien haben stark an Wert verloren und der Wert verschiedenster Rohstoffe hat sich nachdrücklich vermindert. Zusätzlich kann das Scheitern vieler Banken und Geldinstitutionen als Resultat der Finanz- und Wirtschaftskrise angesehen werden. Negativ wird ebenfalls der drastische Anstieg der Arbeitslosigkeit als unmittelbare Folge der Krise beschrieben. All diese negativen Entwicklungen haben dazu geführt, dass die Finanz- und Wirtschaftskrise auch als große Rezession bezeichnet wird (Moshirian, 2011), beziehungsweise als stärkste Rezession der Nachkriegszeit betitelt wird (Fassin & Gosselin, 2011). Die europäischen Staaten sind mit unterschiedlicher Intensität von der Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen. (Mamadouh & Van der Wusten, 2011). Die Finanz- und Wirtschaftskrise kann

auch noch im Jahr 2010 und zumindest in den ersten drei Quartalen des Jahres 2011 in der Berichterstattung der europäischen Medienlandschaft als präsent angesehen werden. Diverse Medien haben Berichte über die Finanz- und Wirtschaftskrise gebracht, die daraufhin gewiesen haben, dass Österreich und Europa (noch) von der Krise betroffen sind. Beispielsweise hat sich der Gouverneur der Österreichischen Nationalbank medial dahingehend geäußert, dass Österreich noch in der Krise stecke (DiePresse, 2010a). Auch hat er davor gewarnt, dass neue Finanzblasen am Rohstoffmarkt entstehen würden (DiePresse, 2010b). In diesem Zusammenhang ist darauf hin zu weisen, dass nicht alle Individuen der (europäischen) Bevölkerung gleichermaßen von der Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen sind. Trotzdem wurde in den Medien über deren Verlauf und Konsequenzen berichtet. Daher besitzt jedes Individuum aller Wahrscheinlichkeit nach Wissen und Vorstellungen über die Krise (Roland-Lévy et al., 2010).

Während über die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise zu großen Teilen Einigkeit herrscht, sind zahlreiche andere Aspekte der Krise noch nicht geklärt. So sorgt bereits die Datierung des Beginns der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise für Diskussionsstoff und rege Auseinandersetzungen, denn über diesen herrscht im Wissenschaftsdiskurs Uneinigkeit. Einige Autoren sehen den Beginn bereits 2006 (Bartmann et al., 2009) oder 2007 (Fahlenbrach et al., 2011), während andere Wissenschaftler diesen erst 2008 (Leiser et al., 2010) erkennen. Einschätzungen, wie sehr dem Euro zukünftig vertraut werden kann, sind ebenfalls unterschiedlich (Moshirian, 2011; Schachner-Blazizek, 2010).

Zudem werden etliche ethische Fragen und Belange durch die Finanz- und Wirtschaftskrise Teil einer öffentlichen Diskussion. Wesentliche Inhalte dieser Diskussion drehen sich darum, welche Akteure und Personen für die Krise verantwortlich gemacht werden können. Auch die daraus resultierende Frage, welche Personengruppen für die aus der Finanz- und Wirtschaftskrise entstandenen Schäden aufkommen sollen, ist in diesem Zusammenhang von zentraler Bedeutung (Boddy, 2011). Die Frage und Suche nach Verantwortlichen für Krisen kann als besonders typisch angesehen werden für

jene Krisen, die im Sinne von Plumpe (2010) schlechter ertragen werden können als andere.

Abgesehen von diesen kontrovers diskutierten Inhalten existiert daneben Übereinstimmung bezüglich eines anderen Gesichtspunktes: Wirtschaftskrisen werden vielfach als Vertrauens- und Optimismuskrisen bezeichnet. Leiser et al. (2010) und Earle (2009) sind der Meinung, dass diese Einschätzung auf die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise zutrifft. Bereits die Entstehung der Finanz- und Wirtschaftskrise ist eng mit einem Vertrauensverlust verbunden. Schon 2007 nahm dieser Verlust von Vertrauen unter Akteuren der weltweiten Bankenwelt zu und breitete sich dann auf den gesamten Finanzsektor aus. Betroffen von dem Verlust des Vertrauens sind vorwiegend AnlegerInnen und Banken untereinander sowie Ratingagenturen (Bartmann et al., 2009). Ein solcher Vertrauensverlust gegenüber Finanzdienstleistern ist als gesellschaftliche Folge von Wirtschaftskrisen nicht unüblich, jedoch geht dieser für gewöhnlich mit schwer vorhersagbaren, gravierenden Folgen einher. Dies liegt daran, dass Vertrauen eine unabdingbare Notwendigkeit unseres Finanzsystems darstellt und alle wirtschaftlichen Transaktionen dem Vorhandensein von Vertrauen bedürfen (Gärling, Kirchler, Lewis & Raaij, 2009).

Vertrauen kann darüber hinaus als eine spezielle Dimension von Optimismus angesehen werden, genauer gesagt als eine besondere Haltung von Optimismus. Dies kann durch folgende Definition von Jones (1996) erklärt werden: Vertraut man einer Person oder einer Institution, ist man optimistisch darüber eingestellt, dass diese sich wohlwollend einem selbst gegenüber verhält und in Zukunft verhalten wird. In diesem Sinne kann Vertrauen als Grundlage für eine optimistische Einstellung bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen angesehen werden. Eine solche optimistische Einstellung ist unabdingbar für zukünftige positive wirtschaftliche Entwicklungen (Katona, 1975; Cooper, 2010) (auf diesen Sachverhalt wird in Kapitel 3.3 noch genauer eingegangen). Dies unterstreicht, dass die Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 als Optimismuskrise bezeichnet werden kann, und dass Vertrauensbeziehungen für das Funktionieren der Wirtschaft wichtig sind.

Zusätzlich wird deutlich gemacht, wie drastisch ein Verlust von Vertrauen, wie dieser im Sinne der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise beschrieben wird, innerhalb des Wirtschaftssystems zu bewerten ist.

Jedoch entsteht durch die Finanz- und Wirtschaftskrise nicht nur für Personen und Institutionen im Finanzsektor ein Vertrauensproblem, sondern auch für einen Großteil der breiten Bevölkerung. Dieses Problem bezieht sich vordergründig auf die nicht mehr wahrgenommene Integrität von Akteuren der Wirtschaft. Ebenso wird den Akteuren mangelndes Verantwortungsgefühl zugesprochen. Das Verheerende an diesem Problem ist, dass genau diese Akteure die Wirtschaft wieder in Gang bringen sollen und daher Vertrauen in diese unabdinglich ist (Leiser et al., 2010; Bartmann et al., 2009). Neben diesen erwähnten Misstrauensgefühlen treten häufig auch Angst sowie das Gefühl auf, von Marktakteuren und Institutionen verraten worden zu sein. Auch der Verlust eines allgemeinen Sicherheitsgefühls kann als eine Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise gesehen werden (Ross & Squires, 2011). Als möglicher Grund für mangelndes Vertrauen wird unter anderem die fehlende Transparenz der Handlungen betroffener Akteure genannt (Ross & Squires, 2011; Bartmann et al., 2009; Gärling et al., 2009). Einige Autoren kritisieren jedoch die Überbewertung fehlender Transparenz und Offenheit für den Verlust von Vertrauen und gehen davon aus, dass diese kaum Auswirkungen auf Vertrauen haben. Stattdessen werden fehlende Ehrlichkeit und Integrität als bedeutsam für den Verlust von Vertrauen angesehen. Auch divergierende Wertvorstellungen sowie die Zuschreibung von Inkompetenz scheinen belangreich für den Verlust von Vertrauen (Pirson & Malhotra, 2008). Aspekte, die hingegen zu Vertrauen führen, können gegensätzlich zu all diesen Bedingungen, die zu Vertrauensverlust führen, genannt werden. Gärling et al. (2009) unterteilen die ethischen Gründe, die Vertrauen bedingen, in Hygienefaktoren und Motivatoren. So nennen sie als Hygienefaktoren Kompetenz, Stabilität, Integrität und Wohlwollen. Diese Faktoren sind notwendig für Vertrauen und hemmen dieses, wenn sie nicht vorhanden sind. Sie sind jedoch nicht ausreichend für einen Vertrauensaufbau. Um Vertrauen aufzubauen, bedarf es dagegen der Motivatoren. Als Motivatoren werden von diesen Autoren die bereits erwähnte Transparenz, sowie

Werteübereinstimmung und Reputation genannt. Andere Autoren nennen andere Faktoren als essentiell für Vertrauensaufbau: Um das Vertrauen seitens der Bevölkerung wieder herstellen zu können, muss diese Gewissheit darüber erlangen, dass die Akteure der Wirtschaft Schritte ergreifen, die die Wirtschaft aus der Krise führen und dass diese in ökonomischen Belangen die Führung ergreifen (Leiser et al., 2010). Auch das Gefühl, dass den Wirtschaftsakteuren das individuelle Wohlbefinden von Bevölkerungsmitgliedern wichtig ist, unterstützt den Vertrauensaufbau (Pirson & Malhotra, 2008). Daher erscheint es von großer Wichtigkeit zu sein, jene Beziehungen zu Wirtschaftsakteuren, die nun durch fehlendes Vertrauen geprägt sind, zu analysieren, um daraus Schlüsse für den Wiederaufbau dieses Vertrauens ziehen zu können (Ross & Squires, 2011).

Um eine Basis für eine solche Analyse der Bewertungen der Wirtschaftsakteure zu schaffen, sollen im nächsten Kapitel das Verhalten und die Wahrnehmung von Regierung und Politik, Geldinstitute und Banken, ManagerInnen und UnternehmerInnen sowie KonsumentInnen und VerbraucherInnen vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise erörtert werden.

3.2 Akteure der Wirtschaft

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass an Wirtschaftskrisen per se immer alle Akteure und Spieler der Wirtschaft beteiligt und auch von deren Folgen betroffen sind (Fassin & Gosselin, 2011). Öffentlich und medial diskutiert werden jedoch nicht immer alle Akteure, sodass nicht alle gezwungenermaßen mit Wirtschaftskrisen in Verbindung gebracht werden. Es ist davon auszugehen, dass die einzelnen Akteurgruppen nicht immer klar abgegrenzt werden können, da Individuen oftmals Teil mehrerer Akteurgruppen sind. Personen können beispielsweise gleichzeitig Mitglied der Gruppe der KonsumentInnen sowie der Gruppe der ManagerInnen sein (Fassin & Gosselin, 2011). Als Akteure der Wirtschaft können vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 Regierung und Politik, Geldinstitute und

Banken, ManagerInnen und UnternehmerInnen sowie KonsumentInnen und VerbraucherInnen angesehen werden. Im folgenden Unterkapitel werden die Rolle von Regierung und Politik in Verbindung mit der Finanz- und Wirtschaftskrise sowie daraus resultierende Bewertungen seitens dieser Akteurgruppe diskutiert.

3.2.1 Regierung und Politik

Bereits 2008 wurden Regierungen und politische Parteien an sich als Wirtschaftsakteure in Zusammenhang mit der Finanz- und Wirtschaftskrise gesehen (Chari, Christiano & Kehoe, 2008). Bezeichnend für Wirtschaftskrisen ist in diesem Zusammenhang insbesondere, dass sie nicht nur innerhalb festgesetzter politischer Grenzen (wie beispielsweise innerhalb staatlicher Grenzen) stattfinden, sondern sich unbeschränkt – mittels wirtschaftlicher Austauschbeziehungen – verbreiten können. Dies führt dazu, dass oftmals staatenübergreifende politische Regelungen benötigt werden um Wirtschaftskrisen zu überwinden, die eine Zusammenarbeit verschiedener Akteurgruppen aus In- und Ausland erfordern (Plumpe, 2010). Solch eine staatenübergreifende Regelung ist auch im Zentrum der Diskussion bezüglich der Griechenlandkrise, einem drohenden Staatsbankrott in Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise, gestanden. Die langsame Entscheidungsfindung der europäischen Finanzminister ist in diesem Zusammenhang stark kritisiert worden (Pühringer, 2010). Um den Wirtschaftsakteur „Regierung und Politik“ vor dem Hintergrund einer Wirtschaftskrise zu beleuchten, bedarf es daher einer Analyse, die über Staatsgrenzen hinausgeht. Trotzdem werden einige Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise medial vor allem regional diskutiert. Als Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise, deren Konsequenzen medial vordergründig im österreichischen Inland diskutiert werden, werden von österreichischen Politikern die Staatsschulden Österreichs genannt. Diese hätten dazu geführt, dass in Österreich Einsparungen und Steuererhöhungen notwendig sind, Sozialleistungen sollen aber nicht gefährdet sein (Schiefer, 2010). Diese Notwendigkeit von Einsparungen und Steuererhöhungen dürfte sich nicht positiv auf die Stellung von Politik und Staat auswirken. Wie

unzufrieden ÖsterreicherInnen mit den aktuell vorhandenen Sozialleistungen sind, ist im Jänner 2010 in einer Umfrage bei ÖsterreicherInnen über 18 Jahre festgestellt worden: lediglich 38% der Befragten denken, dass Sozialleistungen in Österreich treffsicher verteilt werden, also dass jene Personen Unterstützung erhalten, die diese auch benötigen (Madner, 2010). In Zusammenhang mit der Finanz- und Wirtschaftskrise wurde des weiteren allgemeine Kritik an Österreichs PolitikerInnen laut: Um das Land aus der Krise zu führen, sei es notwendig, kompetentere PolitikerInnen in Regierungspositionen zu wissen als dies aktuell der Fall sei (Lampl & Pühringer, 2008).

Positiv wird der europäischen Politik und den EU-Mitgliedsstaaten vermutlich angerechnet, dass diese an einer gemeinsamen Regulierung der Finanzmärkte arbeiten wollen. So werden medial Hedgefonds-Regulierungen, eine Finanztransaktionssteuer sowie Leerverkaufsverbote diskutiert. Im öffentlichen Diskurs werden in diesem Zusammenhang vor allem J.C. Juncker (Luxemburgs Premierminister), A. Merkel (deutsche Kanzlerin), W. Faymann (österreichischer Bundeskanzler), H. Van Rompuy (EU-Ratspräsident), J.M. Barroso (EU-Kommissionspräsident) und C. Lagarde (französische Innenministerin) genannt (Koch & Nothegger, 2010).

Neben Regierung und Politik wird vor allem eine Akteurgruppe in Zusammenhang mit der Finanz- und Wirtschaftskrise genannt – Geldinstitute und Banken.

3.2.2 Geldinstitute und Banken

Klarheit in den Medien scheint darüber zu herrschen, dass die Finanz- und Wirtschaftskrise mit Banken- und Finanzinstitutionen in Verbindung steht (Fassin & Gosselin, 2011; Moshirian, 2011; Bartmann et al., 2009). In der Öffentlichkeit besteht zudem die Meinung, dass Banken und Finanzinstitutionen an der Verursachung der Finanz- und Wirtschaftskrise direkt beteiligt gewesen sind und jetzt daraus Gewinne schlagen (Schachner-Blazizek, 2010). Einigen Bankern wird im öffentlichen Diskurs außerdem eine

klare Mitschuld an der Entstehung der Finanz- und Wirtschaftskrise zugesprochen: L. Blankfein (Goldman Sachs), S. O'Neill (Merrill Lynch), S. Hester (RBS), J. Ackermann (Deutsche Bank), B. Dougan (Credit Suisse), R. Fuld (Lehman) und J. Dimon (JP Morgan) (Müller, 2010).

ExpertInnen betonen jedoch, dass österreichische Banken nicht direkt in die Entstehung der Finanz- und Wirtschaftskrise verwickelt waren (Klassmann, 2010). Ungeachtet dessen berichten Medien über einen Grundtenor von Unzufriedenheit mit österreichischen Banken seitens der Bevölkerung (zum großen Teil wirtschaftlichen LaiInnen). So wird gemutmaßt, dass österreichische Banken als gierig wahrgenommen werden. Ebenso werden sie als schuldig an der Finanz- und Wirtschaftskrise und an daraus resultierenden höheren Steuern angesehen (Klassmann, 2010).

Demgemäß besteht eine rege Diskussion über die Einführung einer Bankensteuer, da einige ExpertInnen davon ausgehen, dass vor allem österreichische Banken im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise von einem großzügigen Rettungspaket profitiert haben und die Bankensteuer einen gerechten Ausgleich dafür darstellen würde, sodass nicht nur (private) Steuerzahler dafür aufkommen müssen (Küblböck, 2010). Es bestehen aber auch entgegengesetzte Meinungen, die sich darauf berufen, dass auch bei einer Einführung der Bankensteuer diese letztendlich von den Kunden getragen würde, da Banken diese indirekt an Kunden weitergeben würden. Aufgrund dessen gibt es auch Meinungen, die der Ansicht sind, dass die Einführung der Bankensteuer nicht erstrebenswert sei (Sevelda, 2010). Mediale wird auch die Einführung eines neuen Bankeninsolvenzrechtes diskutiert, das sicherstellen soll, dass auch Banken unbeschränkt insolvent gehen können, sodass Steuerzahler nicht für spekulierende Banken einstehen müssen (Treichl, 2010). In das öffentliche Blickfeld sind durch die Finanz- und Wirtschaftskrise vor allem auch die Entwicklung der Zinssätze gerückt. So wird vor allem kritisch wahrgenommen, dass AnlegerInnen mit äußerst niedrigen Zinssätzen Vorlieb nehmen müssen (Krawarik, 2010).

Diese beiden erwähnten Gruppen wirtschaftlicher Akteure (Banken und Politik) werden in den Medien dafür kritisiert, dass es in Österreich oder in der EU

keine effizienten Frühwarnsysteme der Finanzmarktaufsicht gibt. In dieser Hinsicht stehen beide Akteure unter öffentlichem Druck und Handlungszwang (Koch & Nothegger, 2010). Diese beiden Akteure stehen aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise in einer besonderen Beziehung zueinander. Wie der EU-Ratspräsident Van Rompuy beobachtet hat, sind jene Akteure, die vormals repräsentativ für die höchste Vertrauenswürdigkeit gestanden sind, - die Banken-, von jenen Akteuren mit dem niedrigsten Ansehen, nämlich PolitikerInnen, gerettet worden (Fassin & Gosselin, 2011). Dies macht deutlich, dass die Finanz- und Wirtschaftskrise vermutlich großen Einfluss auf zumindest einige der Wirtschaftsakteure hat.

Banken und Politik sind allerdings nicht die einzigen Spieler unseres westlichen Wirtschaftssystems. Staatliche und politische Entscheidungen sind bei weitem nicht ausreichend, Wege aus der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise (beziehungsweise generell aus Krisen solchen Ausmaßes) zu finden. Dies liegt daran, dass es für die Umsetzung dieser Entscheidungen einer ausführenden Bevölkerung bedarf (Minibas-Poussard & Sahin, 2008). Als ausführende Bevölkerung können – auf der Ebene von Individuen und Familienverbänden – KonsumentInnen und VerbraucherInnen sowie – auf der Ebene von Unternehmen – ManagerInnen und UnternehmerInnen angesehen werden. Im folgenden Kapitel wird zunächst die Rolle von ManagerInnen und UnternehmerInnen erörtert.

3.2.3 ManagerInnen und UnternehmerInnen

Auch Fassin & Gosselin (2011) bezeichnen das Management von Unternehmen als Akteur der Wirtschaft. Die Rolle von ManagerInnen in Zusammenhang mit der Finanz- und Wirtschaftskrise wurde medial vordergründig im Rahmen einer Bonus- und Gehaltsdebatte erörtert. Bereits 2008 hat so große Empörung über die hohen Gagen von ManagerInnen geherrscht, dass gesetzliche Regelungen diskutiert worden sind (Sankholkar, 2008). Besonders auch der Umstand, dass einige ManagerInnen dadurch in Verruf geraten sind, dass sie nun längst schon wieder höhere Prämien als

noch vor Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise erhalten, hat aktuell für Aufregung gesorgt (Sankholkar 2010; Schachner- Blazizek, 2010). Nicht nur ManagerInnen sind durch die Finanz- und Wirtschaftskrise unter Druck geraten, auch gesamte Unternehmen und an deren Spitze UnternehmerInnen. Die Beschaffung von Finanzierungsmitteln, wie beispielsweise durch Kredite oder Anleihen, hat sich drastisch erschwert. Dadurch ist es oftmals nicht möglich gewesen, geplante Investitionen, die dem individuellen Unternehmenswachstum erträglich gewesen wären, durchzuführen. Zudem hat sich die Notwendigkeit, aus Einsparungsgründen bedingt durch die Finanz- und Wirtschaftskrise, MitarbeiterInnen zu kündigen negativ auf das Image von UnternehmerInnen ausgewirkt (Koch, Nothegger & Palme, 2008).

Fassin & Gosselin (2011) führten neben Politik, Banken und dem Management von Unternehmen noch KonsumentInnen (bezeichnet als KundInnen) als Wirtschaftsakteure an, sodass die Diskussion der Rolle, die diese im Rahmen der Finanz- und Wirtschaftskrise ausüben, Gegenstand des folgenden Kapitels ist.

3.2.4 KonsumentInnen und VerbraucherInnen

Die Einstellungen von KonsumentInnen haben einen starken Einfluss auf deren Entscheidungen und damit auf zahlreiche wirtschaftliche Entwicklungen (Throop, 1992). Aufgrund dessen kommt der Rolle von KonsumentInnen und VerbraucherInnen auch im Rahmen der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 Bedeutung zu. Beispiele für KonsumentInnenentscheidungen, die Einfluss auf das wirtschaftliche Geschehen haben, sind Kaufentscheidungen, Entscheidungen für oder gegen Kredite oder für oder gegen individuelle Sparmaßnahmen (Roland-Lévy, Boumelki & Guillet, 2010). Als Beleg für die Wichtigkeit der KonsumentInnen für das gesamte Wirtschaftsgeschehen kann die Existenz unterschiedlicher Consumer Sentiment Indices genannt werden (Katona, 1975; Malgarini & Margani, 2007). Diese erfassen die Stimmung von KonsumentInnen und deren Bereitschaft, Investitionen zu tätigen. Auf diese Weise kann auf zukünftige Wirtschaftsentwicklungen geschlossen werden. Dies

zeigt, dass KonsumentInnen als Motor oder Triebkraft der Wirtschaft angesehen werden können.

Zusammenfassend lassen sich also Politik/Regierung, Geldinstitute/Banken, ManagerInnen/UnternehmerInnen und KonsumentInnen/VerbraucherInnen als relevante wirtschaftliche Akteure vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise identifizieren. Für die Einschätzung der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklungen ist es daher von Bedeutung zu wissen, wie all diese Akteure seitens der Bevölkerung gesehen und bewertet werden. Studien haben gezeigt, dass sich die Einstellungen zu wirtschaftlichen Begebenheiten von optimistisch eingestellten Personen – hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen in Bezug auf die Positivität von deren Bewertung – von den Einstellungen pessimistischer Personen unterscheiden (Furnham, 1997). Daher besteht das Ziel des nächsten Kapitels in der Erörterung des Konstrukts „Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen“.

3.3 Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen

Optimismus kann ganz allgemein als generalisierte, positive Erwartung über zukünftige Ereignisse beschrieben werden (Puri & Robinson, 2007). Hierbei kann man zwischen einer eher stabilen Persönlichkeitseigenschaft und einer variablen, eher situationsangepassten Erwartungshaltung unterscheiden.

Die Persönlichkeitseigenschaft bezieht sich auf eine überdauernde Tendenz von Individuen, positive Erwartungen über zukünftige Ereignisse zu besitzen. Diese überdauernde Tendenz unterliegt jedoch auch situationsspezifischen Schwankungen. Diese Schwankungen werden von der erwähnten variablen Erwartungshaltung über positive Zukunftsereignisse beschrieben (Puri & Robinson, 2007). Forschungen haben gezeigt, dass Pessimismus und Optimismus hierbei keine Gegenpole eines eindimensionalen Kontinuums sind, sondern dass diese zwei eigenständige, autonome Konstrukte darstellen.

Pessimismus stellt also nicht wenig oder keinen Optimismus dar, sondern kann als eigene Eigenschaft angesehen werden. In Zusammenhang mit sozialen Bewertungs- und Einstellungsbildungen sowie mit dem Treffen von Entscheidungen wird das Vorhandensein von Optimismus als deutlich bedeutender und einflussreicher in Vergleich zum Fehlen von Pessimismus gesehen (Pulford, 2009; Robinson-Whelen, Kim, MacCallum & Kiecolt-Glaser, 1997). In der vorliegenden Arbeit wird aus diesem Grund das Konstrukt des Optimismus behandelt.

Die Einstellungen zu wirtschaftlichen Begebenheiten differieren, wie bereits erwähnt, zwischen optimistisch eingestellten Personen und wenig optimistisch (im Original: pessimistisch) eingestellten Personen (Furnham, 1997).

Optimismus steht jedoch nicht nur in Beziehung mit Einstellungen, sondern auch mit konkreten Entscheidungen und Verhaltensweisen (die möglicherweise aus den Einstellungen resultieren oder die die Einstellungen bedingen. Genauer wird auf den Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten in Kapitel 3.6 eingegangen).

So wird davon ausgegangen, dass optimistischere Personen härter und mehr arbeiten (Puri & Robinson, 2007). Optimistisch eingestellte Personen scheinen später in den Ruhestand zu gehen. In Bezug auf finanzielle Entscheidungen ist ersichtlich, dass optimistischere Personen mehr sparen als wenig optimistische. Sie investieren mehr finanzielle Mittel in individuelle Aktien (beispielsweise anstelle von risikoärmeren Aktienfonds). Des Weiteren begleichen optimistisch eingestellte Personen ihre Kreditkartenabrechnungen und sonstige Verbindlichkeiten pünktlicher als weniger optimistische Personen (Puri & Robinson, 2007). Außerdem zeigen optimistische Personen einen niedrigeren Grad an Unsicherheitsvermeidung. In ambivalenten Situationen fühlen sie sich wohler als wenig optimistische Personen. Auch das Ausmaß an Vertrauen, das in verschiedenen Situationen aufgebracht werden kann, steht in Zusammenhang mit Optimismus. Je optimistischer Personen sind, desto mehr Vertrauen bringen sie auf (Pulford, 2009).

Anzumerken ist jedoch, dass für all diese Beziehungen zwischen Optimismus und anderen Variablen das Ausmaß von Optimismus entscheidend ist. Ein

angemessener Grad von Optimismus wird grundsätzlich (wie beschrieben) mit einem einigermaßen vernünftigen wirtschaftlichen Entscheidungsverhalten in Verbindung gebracht, während zu starker Optimismus, oder „Überoptimismus“ mit irrationalen wirtschaftlichen Entscheidungsstilen verknüpft ist. In diesem Sinne sparen Überoptimisten weniger und treffen unvernünftiger, weniger langfristig geplante und ausgerichtete Entscheidungen. Dies führt dazu, dass extremer Optimismus sogar als gefährlich und ungesund beschrieben wird (Puri & Robinson, 2007).

Das eben beschriebene allgemeine Konstrukt „Optimismus“ ist stark mit einer speziellen Form von Optimismus, dem Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen, verknüpft: Personen, die davon ausgehen, dass sich die wirtschaftlichen Begebenheiten in Zukunft verbessern werden, sind signifikant optimistischer als Personen, die denken, dass sich die wirtschaftlichen Bedingungen nicht verändern oder sogar verschlechtern werden (Puri & Robinson, 2007).

Gerade im Zusammenhang mit der Erforschung wirtschaftlicher Begebenheiten stellt die Erfassung von Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen ein zentrales Interesse dar: Furnham (1997) geht davon aus, dass individuelle optimistische Einstellungen bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen (die, wie eben beschrieben, stark mit generellem Optimismus korrelieren) wie selbsterfüllende Prophezeiungen wirken. Auf diese Weise führt Optimismus in der Zukunft zu wirtschaftlichen Gewinnen. In umgekehrter Weise gilt dies auch für schwach ausgeprägten Optimismus (im Original: Pessimismus): Dieser führt in der Zukunft nicht zu wirtschaftlichen Gewinnen. Das, was Furnham (1997) hier auf der Ebene des Individuums formuliert, hat Katona bereits 1975 auf einer aggregierten, volkswirtschaftlichen Ebene festgestellt. Er geht davon aus, dass langfristig wirtschaftliche Prosperität unmöglich ist, wenn kein Optimismus bezüglich wirtschaftlicher Entwicklungen seitens der Bevölkerung besteht. Als kausale Begründung für diesen Zusammenhang wird oftmals die spezielle Wirkungsweise von Optimismus vermutet: Optimismus wirkt und funktioniert mittels spezieller und situationsadäquater Coping-Strategien, die eher zu den

favorisierten Resultaten führen als andere Strategien. Hierbei werden viele kleine, wiederholte Verhaltensschritte gesetzt, die in Summe zu positiven Ergebnissen führen. Diese Verhaltensschritte werden vordergründig deshalb öfter von optimistischen Personen gesetzt, da diese Personen die Zukunft stärker wertschätzen. Sie haben nämlich eine positive Erwartungshaltung bezüglich der Zukunft und wollen diese dementsprechend mittels dieser Verhaltensweisen herbeiführen. Wenig optimistische Personen erkennen hingegen nicht den Nutzen über die Mühen dieser Handlungen hinweg und setzten diese kleinen, wiederholten Verhaltensschritte daher auch nicht (Puri & Robinson, 2007).

Nun stellt sich die Frage, wodurch Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen entstehen kann (diese Form des Optimismus ist weniger als stabile Persönlichkeitseigenschaft sondern vielmehr als situationsspezifische, variable Erwartung anzusehen). In diesem Zusammenhang ist schon lange bekannt, dass Optimismus dadurch beeinflusst wird, wie die wirtschaftliche Stabilität seitens Individuen wahrgenommen und eingeschätzt wird (Weiner, 1986). Die Beurteilung der wirtschaftlichen Stabilität resultiert jedoch nicht aus einer Beurteilung vergangener Ereignisse (Katona, 1975), sondern vielmehr in einer emotional geleiteten Beurteilung der aktuellen (Furnham, 1997) und der vermuteten zukünftigen Entwicklungen (Katona, 1975). Die Einschätzungen der aktuellen wirtschaftlichen Situation und der erwarteten zukünftigen weichen auch kaum voneinander ab (Throop, 1992). Je vielversprechender diese beiden Situationen bewertet werden, desto optimistischer ist man bezüglich wirtschaftlicher Entwicklungen eingestellt. Dies bedeutet für Furnham (1997), dass Individuen keine rational analysierenden Prozesse über die Vergangenheit anstellen, sondern dass die aktuelle Situation ausschlaggebend ist. Durch die Kommunikation der Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise könnte sich die Wahrnehmung der wirtschaftlichen Stabilität seitens der Bevölkerung verändert haben. Dies unterstreicht die Wichtigkeit, Optimismus gerade in diesen Zeiten in Zusammenhang mit der Erforschung von Einstellungen bezüglich wirtschaftlicher Begebenheiten zu berücksichtigen.

Analog der Wichtigkeit die Einstellungen optimistischer und wenig optimistisch eingestellter Personen zu berücksichtigen, scheint es zudem essentiell, die Sichtweisen von wirtschaftlichen ExpertInnen und LaiInnen einzubeziehen. Denn auch diese beiden Gruppen unterscheiden sich durch divergierende Blickwinkel (Seeber & Remmele, 2009), die in Kombination dazu im Stande sind, einen wichtigen Teil zur Erforschung der Wahrnehmung der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 beizutragen.

3.4 *ExpertInnen und LaiInnen*

ExpertInnen und LaiInnen unterscheiden sich in ihrem Wissen und Know-How zu bestimmten Fachgebieten. Wirtschaftliche ExpertInnen können im Bereich der Wirtschaft als wissender angesehen werden als wirtschaftliche LaiInnen. Es bestehen jedoch Hinweise darauf, dass sich wirtschaftswissenschaftlich geschulte ExpertInnen nicht nur in Bezug auf ihr Wissen von LaiInnen unterscheiden, sondern dass diese darüber hinaus wirtschaftliche Begebenheiten anders bewerten (und damit anders dazu eingestellt sind) als LaiInnen (Haferkamp, Fetchenhauer, Belschak & Enste, 2009; Seeber & Remmele, 2009).

Beispielsweise haben Haferkamp et al. (2009) Bewertungsunterschiede zwischen volkswirtschaftlich ausgebildeten ExpertInnen und volkswirtschaftlichen LaiInnen in Bezug auf verschiedene Marktregulierungen durch den Staat gefunden. Diese Unterschiede sind dahingehend ausgefallen, dass volkswirtschaftliche LaiInnen unterschiedliche Marktregulierungen positiver bewertet haben als volkswirtschaftliche ExpertInnen. Die Autoren dieser Studie haben dies auf die unterschiedlichen Bewertungskriterien von ExpertInnen und LaiInnen zurück geführt. LaiInnen haben vor allem aufgrund des Eindrucks, ob eine bestimmte Regulierung in ihrer Gesamtheit fair sei, geurteilt. Die volkswirtschaftlichen ExpertInnen sind hingegen derart vorgegangen, dass sie erst eine (analog zu den volkswirtschaftlichen LaiInnen) intuitive Bewertung darüber gefällt haben, ob die jeweilige Regulierung fair sei und erst danach haben sie Überlegungen angestellt, ob

die jeweilige Regulierung auch ökonomisch effizient sei. Dieser späteren Bewertung ist seitens der ExpertInnen mehr Gewicht zugemessen worden, als der vorangehenden. Dies führte klarerweise dazu, dass sich die Bewertungen der ExpertInnen wie beschrieben von denen der LaiInnen unterscheiden haben. Auch Seeber und Remmele (2009) weisen auf Bewertungsunterschiede zwischen wirtschaftlichen LaiInnen und ExpertInnen in Zusammenhang mit wirtschaftlichen Begebenheiten hin. Aus ihrer Arbeit geht hervor, dass wirtschaftswissenschaftlich geschulte ExpertInnen das Prinzip der freien Marktwirtschaft positiver bewerten als dies LaiInnen auf diesem Gebiet tun. Svenson und Nilsson (1986) haben ebenso Unterschiede zwischen wirtschaftswissenschaftlich bewanderten ExpertInnen und wirtschaftswissenschaftlichen LaiInnen entdeckt. Ihre Untersuchung hat sich auf die Ursachenzuschreibung von Inflation bezogen. So haben wirtschaftliche ExpertInnen andere Gründe für Inflation angegeben als wirtschaftliche LaiInnen. Dies scheint mit der bereits erwähnten Beobachtung von Haferkamp et al. (2009), dass ExpertInnen und LaiInnen andere Bewertungskriterien heranziehen, in Einklang zu stehen.

Aus diesen beschriebenen Unterschieden in der Bewertung wirtschaftlicher Begebenheiten zwischen wirtschaftlichen ExpertInnen und LaiInnen kann jedoch nicht ohne weiteres auf die Richtung des Unterschieds geschlossen werden. In welcher Art die Bewertungsunterschiede zwischen ExpertInnen und LaiInnen hinsichtlich wirtschaftlicher Begebenheiten ausfallen, ist vor allem abhängig davon, was bewertet wird (Zaleskiewicz, 2011 in press). Es kann also nicht grundsätzlich davon ausgegangen werden, dass ExpertInnen alle wirtschaftlichen Dispositionen positiver bewerten als LaiInnen oder umgekehrt.

Als Grund für die unterschiedlichen Bewertungen wirtschaftlicher Gegebenheiten könnte also einerseits die beschriebene Überlegung herangezogen werden, dass ExpertInnen und LaiInnen unterschiedliche Bewertungskriterien heranziehen (Haferkamp et al., 2009). Zum anderen scheint der Umstand eine Rolle zu spielen, dass die Wirtschaft mit all ihren kausalen Zusammenhängen und Abhängigkeiten als äußerst komplex beschrieben werden kann. Dies führt zu der Annahme, dass LaiInnen

wirtschaftliche Gegebenheiten nicht vollkommen verstehen können. Aus diesem Grund bleibt wirtschaftlichen LaiInnen oftmals nichts anderes übrig, als sich unter anderem mit Zeitungskolumnen, Reportagen und Berichten einen Überblick über einzelne Wirtschaftsbereiche zu verschaffen und darauf zu vertrauen, dass die präsentierten Informationen der Wahrheit entsprechen (Leiser & Aroch, 2009).

Da davon ausgegangen werden kann, dass (wie eben dargelegt) Bewertungsunterschiede zwischen ExpertInnen und LaiInnen hinsichtlich wirtschaftlicher Begebenheiten bestehen, ist es essentiell, beide Sichtweisen in Zusammenhang zu Wirtschaftsakteuren und der Finanz- und Wirtschaftskrise zu berücksichtigen. Neben ExpertInnen sind nämlich auch LaiInnen bedeutend an wirtschaftlichen Entwicklungen beteiligt. Dies erfolgt beispielsweise durch das Treffen wirtschaftlicher Entscheidungen (Leiser & Aroch, 2009). Obwohl LaiInnen diesbezüglich kein formales Wissen aufweisen, stellen sie beim Treffen dieser wirtschaftlichen Entscheidungen maßgebliche Überlegungen bezüglich wirtschaftlicher Phänomene an (Bastounis, Leiser & Roland-Lévy, 2004). Abgesehen davon, dass von Bewertungsunterschieden zwischen ExpertInnen und LaiInnen ausgegangen werden kann, ist es bezeichnend, dass sowohl ExpertInnen als auch LaiInnen wirtschaftliche Begebenheiten tendenziell positiv oder negativ, jedoch kaum als neutral bewerten (Leiser & Aroch, 2009).

Nachdem nun die Notwendigkeit aufgezeigt wurde, bei der Erhebung von Einstellungen zu wirtschaftlichen Begebenheiten und Phänomenen, sowohl ExpertInnenmeinungen als auch LaiInnenmeinungen sowie Meinungen optimistischer und weniger optimistischer Personen einzubeziehen, soll im nächsten Kapitel erörtert werden, inwiefern innerhalb dieser Gruppen gemeinsame Ideen und Bilder (Moscovici, 1998) zu sozialen Phänomenen, wie beispielsweise der Finanz und Wirtschaftskrise, bestehen können.

3.5 Soziale Repräsentationen

Soziale Repräsentationen sind Netzwerke, die aus Ideen, Metaphern und Bildern bestehen, die mehreren Individuen sozialer Gruppen gemeinsam sind. Diese sozialen Vorstellungen können von mehreren Individuen geteilt werden und durch Medien verbreitet werden. Sie können mehr oder weniger eng miteinander verbunden sein (Moscovici, 1998) und auch als Konstrukt sozialen Wissens beschrieben werden (Duveen & De Rosa, 1992). Dieses gemeinsame soziale Wissen entsteht durch soziale Interaktionen und durch Kommunikation zwischen Individuen (Moscovici & Duveen, 2000). Da Interaktionen und Kommunikation feste Bestandteile des täglichen Lebens von Individuen darstellen, sind soziale Repräsentationen demzufolge immer präsent in unserem Alltag (Moscovici, 2008). Aufgrund dieser ständigen Präsenz sozialer Repräsentationen im Alltag, geben diese insbesondere darüber Auskunft, was Gegenstand des Verhaltens und der Gedanken sozialer Gruppen ist, sowie darüber, wie soziale Phänomene interpretiert und wahrgenommen werden. Folglich sind soziale Repräsentationen dazu geeignet zu untersuchen, wie Individuen beabsichtigen, sich vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise zu verhalten und wie sie diese bewerten (Roland-Lévy et al., 2010).

Soziale Repräsentationen entstehen in sozialen Gruppen und Gesellschaften nicht zufällig. Sie entstehen mit dem Zweck, Unbekanntes (etwa neue soziale Phänomene) bekannt zu machen, beziehungsweise Unvertrautes vertraut zu machen. Darüber hinaus entstehen sie mit dem Ziel, eine gemeinsame Grundlage für eine soziale Gesprächsbasis zu liefern (Moscovici, 1984). Dies erfolgt durch zwei Prozesse. Diese werden als Prozess des Ankerns und Prozess des Objektivierens bezeichnet. Beim Ankern werden neue, ungewohnte Ideen in einen bekannten Kontext gebracht und so verankert. Dies ermöglicht es, diese vormals neuen Ideen zu benennen, zu klassifizieren und zu interpretieren. Die Interpretationen können zwischen unterschiedlichen sozialen Gruppen grundverschieden ausfallen, innerhalb einer sozialen Gruppe sind sie jedoch ähnlich oder gar ident. Beim darauffolgenden Objektivieren werden abstrakte Ideen in konkrete, greifbare Vorstellungen

umgewandelt und in die jeweilige Realität einer bestimmten sozialen Gruppe überführt. Dies können etwa konkrete Symbole oder Namen sein. (Moscovici, 1984)

Soziale Repräsentationen bestehen aus einem zentralen Kern mit stabilen kognitiven Elementen und aus weniger stabilen peripheren Elementen, die durch Kommunikation und Veränderung leichter abgewandelt werden können. Der zentrale Kern repräsentiert gleichsam die einheitlichen, gleichartigen, beständigen Ideen und die peripheren Aspekte spiegeln die vielfältigen, variablen, veränderbaren Aspekte wider. Assoziationen, die schnell und von vielen Personen einer sozialen Gruppe zu einem bestimmten Begriff genannt werden, sind daher Teil des zentralen Kerns (Moscovici & Duveen, 2000).

Bezeichnend für soziale Repräsentationen ist, dass ihre Charakteristiken vor allem in Zeiten von Krisen und Umbruch deutlich werden. Individuen sind während dieser Phasen von Veränderungen nämlich besonders gewillt über diese zu sprechen und auch spontan zu handeln, um die nun unvertraute, ungewohnte Welt wieder zu begreifen und vertraut zu machen (mittels Ankern und Objektivieren) (Moscovici, 1984). In diesem Zusammenhang soll nun aber nicht der Eindruck erweckt werden, dass alle von Krisen betroffenen Personen zu einem bestimmten Zeitpunkt die gleichen sozialen Repräsentationen zu diesen Krisen haben. Soziale Repräsentationen können sich zwischen unterschiedlichen Gruppen von Individuen unterscheiden. Individuen gleichen ihre individuellen Repräsentationen tendenziell den sozialen Repräsentationen von Gruppen an, denen sie sich zugehörig fühlen (Moscovici & Doise, 1994). So teilen Personen die sozialen Repräsentationen ihrer sozialen Gruppe umso mehr, je zugehöriger diese sich zu ihrer Gruppe fühlen (Rechberger, Hartner & Kirchler, 2009). In diesem Sinne besitzt jede soziale Gruppe (auch innerhalb Österreichs) eigene soziale Repräsentationen zu wirtschaftlichen Prozessen und zu Gegenständen der Wirtschaft (Wagner, 1992).

Die Theorie der sozialen Repräsentationen erscheint daher als brauchbar, die Wahrnehmungsunterschiede hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 zwischen wirtschaftlichen ExpertInnen und LaiInnen und optimistisch und wenig optimistisch eingestellten Personen (in Bezug auf zukünftige

wirtschaftliche Entwicklungen) zu erforschen. Leiser und Drori (2005) haben zu diesem Zweck soziale Repräsentationen von LaiInnen zur Inflation untersucht. Sie haben Unterschiede des LaiInnenkonzeptes im Vergleich zu dem normativen ExpertInnenkonzept gefunden. Unterschiede zwischen den sozialen Repräsentationen zu wirtschaftlichen Gegebenheiten von wirtschaftlichen ExpertInnen und LaiInnen entstehen schon aufgrund des unterschiedlichen Wissens über wirtschaftliche Kausalitäten. Wissen über wirtschaftliche Zusammenhänge führt zu einer Wirtschaftssprache für ExpertInnen, die von LaiInnen im Sinne sozialer Repräsentationen übersetzt wird. Diese so entstandene Alltagssprache weicht von exakten wissenschaftlichen Definitionen ab. Sie ist jedoch notwendig, da für LaiInnen auf diese Art wirtschaftliche Phänomene greifbar werden (Vergès, 1998, zitiert nach Minibas-Poussard & Sahin, 2008). Dies erfolgt wie bereits erwähnt über die beiden Mechanismen Verankern und Objektivieren (Moscovici, 1984).

Über die gefundenen Unterschiede in den sozialen Repräsentationen zwischen wirtschaftlichen ExpertInnen und wirtschaftlichen LaiInnen hinaus, sind auch Unterschiede zwischen medizinischen ExpertInnen und medizinischen LaiInnen bekannt geworden. Diese Unterschiede beziehen sich auf eine Krise, die genau wie die Finanz- und Wirtschaftskrise die Welt überrascht hat und Angst ausgelöst hat: H1N1 (medial als „Schweinegrippe“ bezeichnet). LaiInnen beurteilten diese Krise deutlich drastischer und negativer als ExpertInnen (Wagner-Egger et al., 2011 in press). Aus diesem Grund kann erwartet werden, dass sich die sozialen Repräsentationen in Bezug auf die Finanz- und Wirtschaftskrise zwischen ExpertInnen und LaiInnen unterscheiden.

Soziale Repräsentationen bestehen aus mehreren Dimensionen. Beispielsweise können Einstellungen (und Bewertungen) als eine Dimension von sozialen Repräsentationen angesehen werden (Moscovici & Duveen, 2000). Umgekehrt betrachtet könnte man auch davon ausgehen, dass Einstellungen Manifestationen sind, über die soziale Repräsentationen ausgedrückt werden (De Rosa, 1993). Über Einstellungen kann insbesondere die bewertende Komponente sozialer Repräsentationen ausgedrückt werden.

Diese bewertende Komponente (Einstellung) wird im Diskurs sozialer Werte geformt und ist immer ein Bestandteil sozialer Repräsentationen (Duveen & De Rosa, 1992). Bewertungen sind, wie in Kürze gezeigt wird, Einstellungen und sie stellen ein zentrales Thema dieser Arbeit dar. Daher sollen im folgenden Kapitel Bewertungen näher beleuchtet werden.

3.6 Bewertungen

In diesem Kapitel soll nun ein Überblick über das Konstrukt der Bewertung erarbeitet werden. In diesem Zusammenhang wird die Nähe dieses Konstrukts zu dem Konstrukt der Einstellung deutlich, da die Konstrukte der Bewertung und der Einstellung sehr eng miteinander verwandt sind. Einleitend sei erwähnt, dass das Konstrukt der Bewertungen abseits der Theorie der sozialen Repräsentationen auch in zahlreichen anderen psychologischen Theorien auftaucht (De Rosa, 1993). In dieser Arbeit sollen Bewertungen jedoch insbesondere vor dem Hintergrund sozialer Repräsentationen behandelt werden - genauer gesagt als eine Dimension sozialer Repräsentationen.

Obwohl die Bewertungsforschung bereits sehr weit fortgeschritten ist, kann (noch) keine einheitliche Definition für den Begriff der Bewertungen aufgefunden werden (Krosnick, Judd & Wittenbrink, 2005). Um dennoch ein einheitliches Verständnis für das Konstrukt der Bewertungen zu erhalten, sei folgende Definition von Herkner (2001) genannt: Bewertungen, die Individuen gegenüber bestimmten Objekten besitzen, sind deren Einstellungen zu diesen Begriffen. Einstellungen zu Begriffen sind immer subjektive Einschätzungen, sodass auch Bewertungen subjektiv sind und nicht objektiv richtig sein müssen. Es ist daher relevant zu betonen, dass Einstellungen, und damit Bewertungen, nicht Wissen im eigentlichen Sinne verkörpern. Einstellungen drücken viel mehr ein Verhältnis von Sicherheit und Unsicherheit, sowie ein Verhältnis von Überzeugung und Nicht-Überzeugung, in Bezug zu Wissen aus (Moscovici, 2000). Die genannte Definition von Herkner (2001) ist sehr allgemein gehalten und einfach zu erfassen, weshalb sie sich sehr gut als

Arbeitsdefinition eignet. Zudem sind in dieser Definition zahlreiche Elemente anderer Definitionsversuche unterschiedlicher Autoren zu finden (Herkner, 2001). Diese Definition ist auch jener von Krosnick et al. (2005) sehr ähnlich, denn sie beschreiben Einstellungen als die Summe der Bewertungen jener Assoziationen, die mit einem Objekt verbunden sind. Diese Definitionen machen die Nähe zwischen den beiden Begriffen „Einstellungen“ und „Bewertungen“ deutlich. Mehrere Bewertungen entsprechen einer Einstellung, eine Einstellung besteht aus mehreren Bewertungen, sodass diese beiden Begriffe praktisch synonym verwendet werden können.

Einstellungen sind in unserem Alltag – wie soziale Repräsentationen auch – allgegenwärtig: Menschen reagieren stetig auf ihre Umwelt, indem sie diese bewerten. Objekte, Events, die eigene Person sowie andere Personen werden ständig dahingehend beurteilt, ob diese gut oder böse, sympathisch oder unsympathisch, günstig oder ungünstig, positiv oder negativ sind (Albarracin, Johnson, Zanna & Kumkale, 2005). Die kognitiven Prozesse, die bei der Bildung solcher Bewertungen ablaufen, sind äußerst komplex und sie variieren zu verschiedenen Zeitpunkten und in unterschiedlichen Situationen. Des Weiteren unterscheiden sich Bewertungen auch zwischen verschiedenen Individuen (Krosnick et al., 2005). Bewertungen werden jedoch nicht von jedem einzelnen Individuum beliebig gebildet, sondern diese werden viel eher sozial geformt (Bierbrauer, 2005). Dies steht in Einklang mit der erwähnten Annahme, dass Bewertungen als eine Dimension sozialer Repräsentationen angesehen werden können (siehe auch Kapitel 3.5). Dies wird dadurch ersichtlich, dass Individuen innerhalb sozialer Gruppen oftmals gleiche oder sehr ähnliche Einstellungen zu Begriffen aufweisen (Bierbrauer, 2005).

Seit langem ist schon bekannt, dass sich Einstellungen, und damit Bewertungen zu einem bestimmten Thema, verändern können (Janis & Feshbach, 1954). So können beispielsweise neu gewonnene faktische Informationen über Einstellungsobjekte die Einstellungen zu diesen Objekten beeinflussen und verändern (Hausman, 1992). Zudem kann dies ebenfalls durch das Erleben und Fühlen bestimmter Emotionen passieren. Dies ist etwa der Fall, wenn Individuen Angst verspüren (Janis & Feshbach, 1954). Geht

man davon aus, dass auch die Finanz- und Wirtschaftskrise Angst bei vielen Individuen ausgelöst hat (Roland-Lévy et al., 2010), und in zahlreichen Medien faktische Informationen über die Krise bereitgestellt worden sind, kann man annehmen, dass sich die Bewertungen von sozialen Gruppen gegenüber dem gesamten Wirtschaftssystem, oder zumindest gegenüber Teilen davon, geändert haben. Daher interessieren diese Bewertungen gerade in Bezug auf eine Krisensituation, wie sie zum Zeitpunkt des Verfassens der vorliegenden Arbeit vorhanden ist.

Bewertungen von Individuen bezüglich unterschiedlichster Objekte können positiv, negativ oder neutral bewertet werden (Herkner, 2001). Interessant in diesem Zusammenhang ist auch der Umstand, dass wenn Bewertungen über bestimmte Sachverhalte abgegeben werden, diese meist mit einer Begründung dafür einhergehen (Bierbrauer, 2005). In der Literatur über Einstellungen und Bewertungen findet sich weitgehend Übereinstimmung darüber, dass sich Bewertungen unter anderem sowohl aus kognitiven als auch aus affektiven Anteilen zusammensetzen. Diese kognitiven Aspekte von Bewertungen sind mit Wissen verknüpft, während die affektiven Aspekte mit Gefühlen in Verbindung stehen (Bierbrauer, 2005).

Einstellungen, und damit Bewertungen, von Individuen sind untrennbar mit deren Verhalten verknüpft (Herkner, 2001). Obgleich diese Beziehung nicht überschätzt werden soll (und in früheren Zeiten oft überschätzt worden ist), ist sie dennoch bedeutend (Herkner, 2001). Oftmals können durch diese Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten auch Verhaltensänderungen durch Einstellungsänderungen herbeigeführt werden (Scheuthle & Kaiser, 2003). Dies kann auch in umgekehrter Weise erfolgen, sodass Verhaltensänderungen von Individuen Einstellungsänderungen bewirken (Bierbrauer, 2005).

Dies erklärt, warum Bewertungen der Wirtschaftskrise – und vor deren Hintergrund – von Akteuren der Wirtschaft seitens verschiedener sozialer Gruppen von Individuen, relevant für das Verständnis von Krisensituationen sind. Aus diesem Grund sind Bewertungen zum Forschungsgegenstand dieser Arbeit geworden. Bewertungen lassen Rückschlüsse über das

Wirtschaftsverhalten sozialer Gruppen zu. Zukünftige wirtschaftliche Entwicklungen können auf diese Weise antizipiert werden (Margarini & Margani, 2007) und gezielte Maßnahmen zur Sanierung können so aufgrund vorhandener Bewertungen zu einzelnen Akteuren der Wirtschaft entworfen und zielgenau angepasst werden.

In Bezug auf die Verknüpfung von Einstellungen mit konkretem Verhalten wird der affektiven Komponente von Bewertungen das größte Gewicht (in Vergleich zu der kognitiven) zugeschrieben, da diese die Motivation beinhaltet, Verhalten zu initiieren und zu steuern (Bierbrauer, 2005). So werden vor allem auch emotionale Bewertungen von wirtschaftlichen Gegebenheiten als eine Ursache für spätere wirtschaftliche Entwicklungen angesehen (Conover, Feldman, 1986). Zudem konnte gezeigt werden, dass kognitive und affektive Bewertungen hinsichtlich wirtschaftlicher Gegebenheiten nur in sehr geringem Ausmaß miteinander korrelieren (Conover, Feldman, 1986). Für diese Arbeit interessiert in diesem Sinne besonders die Ergründung der affektiven Anteile der Bewertungen bezüglich der Wirtschaftsakteure und der Finanz- und Wirtschaftskrise.

3.7 Methoden zur Operationalisierung sozialer Repräsentationen und Bewertungen

In diesem Kapitel werden Überlegungen angestellt, wie soziale Repräsentationen und Bewertungen für weitere Analysen und Forschungen erfassbar gemacht werden können. Da diese nicht ohne weiteres beobachtbar sind, wie dies beispielweise bei Verhalten der Fall ist (Bierbrauer, 2005), muss auf indirekte Methoden zurückgegriffen werden. Es gibt verschiedene indirekte Methoden, um soziale Repräsentationen messbar zu machen (Vergès, 2001). Eine häufige Methode hierfür ist die Erhebung freier Assoziationen (Kulich, El Sehity & Kirchler, 2005).

3.7.1 Freie Assoziationen

Die Erhebung freier Assoziationen wird häufig im Bereich der Allgemeinen und Experimentellen Psychologie angewendet (De Rosa, 2002). Untersuchungen, die mit freien Assoziationen arbeiten, können zum großen Teil als qualitative Forschungen bezeichnet werden (Kulich et al., 2005), obwohl auch einzelne quantitative Auswertungen möglich sind. Freie Assoziationen enthüllen gemeinsame assoziative Strukturen sozialer Gruppen (Nelson, Mc Evoy & Dennis, 2000) sowie die Inhalte und Elemente sozialer Repräsentationen (Roland-Lévy et al., 2010). Aus diesem Grund sind sie bestens zur Erhebung und zum Vergleich von sozialen Repräsentationen unterschiedlicher sozialer Gruppen geeignet. Soziale Repräsentationen von verschiedenen in Verbindung stehenden sozialen Objekten sind miteinander verknüpft (insbesondere von neuen sozialen Objekten) (Vergès, 2001). Daher erscheint es sinnvoll, soziale Repräsentationen mithilfe freier Assoziationen nicht bloß zu einem, sondern zu mehreren Stimulusworten, die mehr oder weniger miteinander verbunden sind, zu erheben.

Die übliche Vorgehensweise bei der Erhebung freier Assoziationen sieht wie folgt aus: Die TeilnehmerInnen werden mit einem Stimuluswort konfrontiert. Dies kann schriftlich oder mündlich erfolgen. Anschließend an die Konfrontation mit dem Stimuluswort werden die TeilnehmerInnen gebeten, spontan und zügig alle Begriffe zu nennen, die ihnen in Verbindung zu diesem zuerst in den Sinn kommen. Häufig wird die Anzahl der zu nennenden Begriffe pro Stimuluswort auf eine Maximalanzahl begrenzt. Dieser Ablauf wiederholt sich meist für mehrere Stimulusworte (Nelson et al., 2000).

Da sich diese Arbeit vorwiegend auf eine spezielle Dimension sozialer Repräsentationen – die Einstellungen – (Moscovici & Duveen, 2000) und damit auf Bewertungen konzentriert, werden hier zusätzlich noch die messtheoretischen Grundlagen der Einstellungsmessung erörtert.

3.7.2 Freie Assoziationen mit Bewertungen

Einstellungen sind, wie viele psychologische Konstrukte latent und daher nicht direkt erfassbar (Krosnick et al., 2005). Dies liegt daran, dass Einstellungen konstruierte Systeme sind, die nicht unvermittelt beobachtet werden können, wie dies etwa bei Verhalten der Fall ist (Bierbrauer, 2005). Um die Einstellungen zu wirtschaftlichen Begebenheiten messen zu können, eignen sich vor allem Techniken, die es den ProbandInnen erlauben, ihre eigenen Gedanken, Begriffe und Assoziationen zu gebrauchen. Dies ist deshalb der Fall, da bei Instrumenten, die ProbandInnen wenig Freiheit gewähren, beispielsweise bei Fragebögen, die mit dem Multiple-Choice-Format arbeiten, die Ergebnisse zu dieser Thematik eher von der Methode als von den wahren Bewertungen der TeilnehmerInnen abhängen und daher in diesem Zusammenhang wenig geeignet sind (Tyszka, 1994). Diese Ergebnisse legen nahe, Einstellungen (als eine Dimension sozialer Repräsentationen) mit Hilfe freier Assoziationen zu erheben. Diese Schlussfolgerung wird zusätzlich durch Roland-Lévy et al. (2010) gestützt, die genau für eine solche Erhebung von Einstellungen vor dem Hintergrund sozialer Repräsentationen vorschlagen, freie Assoziationen mit Bewertungen zu erheben.

Hierbei geht man üblicherweise wie folgt vor: Genau wie bei der anfänglich beschriebenen Erhebung freier Assoziationen (ohne Bewertungen) bekommen alle TeilnehmerInnen ein oder mehrere Stimuluswort(e) präsentiert. Zu diesen Induktionsworten sollen sie jene Begriffe nennen, die ihnen in Verbindung zu diesen zuerst in den Sinn kommen. (Nelson et al., 2000). Nachdem sie die Begriffe genannt haben, sollen sie diese als positiv, negativ oder neutral einschätzen und kennzeichnen (Roland-Lévy et al., 2010). Kritische Stimmen bemängeln die Abstraktheit der Vorgehensweise beim Assoziationsprozess (Nelson et al., 2000). Es kann aber davon auszugehen werden, dass diese für die Mehrheit der TeilnehmerInnen keine Probleme bereitet. Auch bei zahlreichen Alltagshandlungen laufen ähnliche Denkprozesse ab. So etwa bei der Suche nach einer Dienstleistung oder einem Produkt in den gelben Seiten (Nelson et al., 2000). Um dieses Beispiel in ein aktuelleres überzuführen, kann als ähnlich abstrakter kognitiver Prozess das Benutzen einer Suchmaschine im

Internet genannt werden. Auch hierfür werden passende Assoziationen für einen Sachverhalt gebildet und als Inhalt für eine Suche verwendet.

3.7.3 Sequenzen der Assoziationskette

Alle TeilnehmerInnen geben ihre Assoziationen pro Stimuluswort in einer bestimmten Reihenfolge, die in diesem Zusammenhang auch als Sequenz bezeichnet werden kann, wieder. Die Sequenz an sich beinhaltet einige wichtige Informationen. So beziehen sich Assoziationen, die später genannt werden, inhaltlich nicht so sehr auf das Stimuluswort, wie früher assoziierte (Vergès 1994; zitiert nach Kulich et al., 2005). Früher genannte Assoziationen können als stabilere Aspekte assoziativer Netzwerke betrachtet werden (Nelson et al., 2000). In diesem Sinne erscheint es plausibel, dass bei der Erhebung sozialer Repräsentationen mittels freier Assoziationen die erst genannten Assoziationen dem stabilen Kern sozialer Repräsentationen (Moscovici & Duveen, 2000) angehören. Zusätzlich bestehen Indizien darauf, dass tendenziell zuerst kognitiv und in Folge dann affektiv emotional besetzte Begriffe assoziiert werden (Roland-Lévy et al., 2010). Jedoch existieren auch entgegengesetzte Forschungsmeinungen, die eine umgekehrte Reihenfolge vermuten (Kirchler & De Rosa, 1996). Hierzu herrscht jedoch noch keine Einigkeit im Wissenschaftsdiskurs. Betrachtet man die Ergebnisse einer Studie von Roland-Lévy et al. (2010) zu sozialen Repräsentationen zur Finanzkrise, die ebenfalls mithilfe freier Assoziationen erhoben worden sind, wird deutlich, dass (negative) Gefühle zur Finanzkrise vermehrt ab einem Rangplatz von drei (also ab der dritten Assoziation einer Assoziationskette) in der Sequenz assoziiert worden sind. Hingegen sind Kirchler & De Rosa (1996) in einer Studie, welche die Wirkung von Werbungen mithilfe freier Assoziationen erforschte, zu dem Schluss gekommen, dass zuerst emotional und in späterer Folge kognitiv besetzte Begriffe assoziiert worden sind. Über die Gründe solcher unterschiedlicher Ergebnisse kann nur gemutmaßt werden. Da nicht mit Sicherheit gesagt werden kann, was für die Reihenfolge der affektiven und kognitiven Einstellungselemente ausschlaggebend ist, kann keine Annahme

darüber getroffen werden, in welcher Art sich diese in der vorliegenden Arbeit auswirken.

3.7.4 Polaritätsindex

Um die gewonnen (wie im Kapitel 3.7.2 beschrieben) Bewertungen, die die TeilnehmerInnen pro assoziierten Begriff abgeben, analysieren zu können, eignet sich der Polaritätsindex (De Rosa, 2002). Er wird aus den positiven, negativen oder neutralen Bewertungen gebildet. Für die Berechnung dividiert man die Differenz zwischen der Anzahl aller positiven und aller negativen Bewertungen durch die Anzahl aller Bewertungen (positive, negative und neutrale):

$$\text{Polaritätsindex} = \frac{(\text{Anzahl positiver Bewertungen} - \text{Anzahl negativer Bewertungen})}{\text{Anzahl aller Bewertungen}}$$

Der Polaritätsindex kann demzufolge Werte zwischen -1 und +1 annehmen. Entsprechend seiner Ausprägungen kann eine Einteilung in einen negativen, neutralen oder positiven Polaritätsindex erfolgen. Liegt der Polaritätsindex zwischen -1 und -.05, spricht man von einem negativen Polaritätsindex. Dies bedeutet, dass die meisten assoziierten Worte negativ bewertet worden sind. Bei Werten zwischen -.04 und +.04 bezeichnet man die Ausprägung des Polaritätsindex als neutral. Hier wird davon ausgegangen, dass sich die positiven und negativen Bewertungen der assoziierten Worte tendenziell ausgleichen. Liegt er zwischen +.04 und +1, wird er als positiver Polaritätsindex bezeichnet¹. Dies gibt Aufschluss darüber, dass der Großteil der assoziierten Worte positiv bewertet worden ist (De Rosa, 2002).

¹ Die hier beschriebenen Grenzen zwischen dem positiven und neutralen beziehungsweise dem neutralen und negativen Bereich mögen dem/der LeserIn als

Die bereits erwähnte Definition von Krosnick et al. (2005) über Bewertungen beschreibt Einstellungen als die Summe der Bewertungen jener Assoziationen, die mit einem Objekt verbunden sind. Im Sinne dieser Definition kann angenommen werden, dass zur Erforschung von Einstellungen die Erhebung freier Assoziationen mit Bewertungen und anschließender Verwertung dieser Bewertungen mit Hilfe des Polaritätsindex eine geeignete Methode darstellt.

Im ersten Teil der vorliegenden Arbeit sind nun theoretische Überlegungen gesammelt und zueinander in Verbindung gebracht worden. Diese theoretischen Überlegungen haben sich auf die Wirtschaftskrise und wesentliche Akteure des westlichen Wirtschaftssystems vor dem Hintergrund der Krise bezogen. Genauer eingegangen ist hier im speziellen auf Regierung und Politik, Geldinstitute und Banken, ManagerInnen und UnternehmerInnen sowie auf KonsumentInnen und VerbraucherInnen worden. In Folge sind Unterschiede in den Bewertungen wirtschaftlicher Begebenheiten zwischen – in Bezug auf zukünftige Wirtschaftsentwicklungen – optimistisch und wenig optimistisch eingestellten – Personen herausgearbeitet worden. Anschließend sind Bewertungsunterschiede – ebenfalls in Bezug auf wirtschaftliche Begebenheiten – zwischen ExpertInnen und LaiInnen diskutiert worden. Der darauf folgende Abschnitt hat sich mit der Theorie sozialer Repräsentationen beschäftigt und sich dann insbesondere einer speziellen Dimension sozialer Repräsentationen, den Bewertungen gewidmet. Im nun folgenden Abschnitt werden aus all diesen theoretischen Überlegungen Forschungsfragen und Hypothesen abgeleitet, die im Anschluss daran beantwortet und getestet werden. Anhand der theoretischen Überlegungen wird eine empirische Untersuchung durchgeführt.

trennunscharf auffallen. Möglicherweise ist dies auf Rundungen oder Rundungsfehler zurückzuführen. In dieser Arbeit wird dennoch an der originalen Klassifizierung von de Rosa (2002) festgehalten, da sie im Grunde sehr sinnvoll erscheint und keine Polaritätsindizes von genau (-).04 oder -.05 erwartet worden sind (und auch nicht erzielt worden sind).

4 Empirie

Der empirische Teil der vorliegenden Arbeit wird durch das Ableiten von Forschungsfragen und Hypothesen eingeleitet. Diese beziehen sich einerseits auf die Bewertung der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 von – hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – optimistischen und weniger optimistischen ExpertInnen und LaiInnen. Andererseits nehmen diese Bezug auf die Bewertungen der Wirtschaftsakteure seitens – hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – optimistischer und wenig optimistischer ExpertInnen und LaiInnen. Anschließend wird die Methode beschrieben, die gewählt worden ist, um die Hypothesen zu testen und die Forschungsfragen zu beantworten. Hierbei wird auf den Fragebogen eingegangen, mit welchem zu den fünf Stimulusworten „Finanz-/Wirtschaftskrise“, „Politik/Regierung“, „Geldinstitute/Banken“, „ManagerInnen/UnternehmerInnen“ und „KonsumentInnen/VerbraucherInnen“ freie Assoziationen mit Bewertungen von – in Bezug auf zukünftige Wirtschaftsentwicklungen – optimistisch und wenig optimistisch eingestellten ExpertInnen und LaiInnen erhoben worden ist. Zudem wird die teilnehmende Stichprobe beschrieben und die Vorgehensweise bei der Durchführung der Erhebung erläutert. Im Anschluss daran werden vorbereitende Analysen beschrieben, die zur konkreten Berechnung der Ergebnisse gedient haben. Danach werden die gefundenen Ergebnisse präsentiert und zusammengefasst.

Im dritten großen Teil der Arbeit werden diese Ergebnisse dann interpretiert. Abschließend wird auf Einschränkungen der vorliegenden Arbeit eingegangen und ein Ausblick auf Einsatzmöglichkeiten der gefundenen Ergebnisse gegeben.

Das kommende Kapitel beinhaltet daher das Aufstellen von Forschungsfragen und Hypothesen zu den Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise sowie zu den folgenden vier Akteuren der Wirtschaft: Politik und Regierung, Geldinstitute und Banken, ManagerInnen und UnternehmerInnen sowie KonsumentInnen und VerbraucherInnen.

4.1 Forschungsfragen und Hypothesen

Auf Basis der im Theorieteil gesammelten und diskutierten Literatur werden im Folgenden die Forschungsfragen und Hypothesen dieser empirischen Arbeit vorgestellt. Zuerst werden Forschungsfragen und Hypothesen in Bezug auf Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise präsentiert. Im Anschluss an dieses Unterkapitel werden Forschungsfragen und Hypothesen in Bezug auf Bewertungen der vier Wirtschaftsakteure dargeboten.

4.1.1 Bewertung der Finanz- und Wirtschaftskrise

In Bezug auf die Finanz- und Wirtschaftskrise interessiert einerseits, inwiefern sich die Bewertungen zur Krise von ExpertInnen und LaiInnen unterscheiden. Andererseits soll erörtert werden, inwiefern sich die Bewertungen zur Krise zwischen optimistisch (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) und weniger optimistisch eingestellten Personen unterscheiden. Durch die Kombination dieser beiden Fragestellungen wird zusätzlich noch die Frage aufgeworfen, inwiefern sich optimistische (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) ExpertInnen, weniger optimistische ExpertInnen, optimistische LaiInnen und weniger optimistische LaiInnen in ihren Bewertungen zur Finanz- und Wirtschaftskrise unterscheiden. Daraus lassen sich drei konkrete Forschungsfragen ableiten:

1. Forschungsfrage:

Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise von ExpertInnen und LaiInnen?

Aufgrund der gesammelten theoretischen Überlegungen über die Finanz- und Wirtschaftskrise, kann davon ausgegangen werden, dass diese grundsätzlich eher negativ bewertet wird. Hinsichtlich der Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise von ExpertInnen und LaiInnen kann in Übereinstimmung mit den in Kapitel 3.4. angeführten Beobachtungen davon ausgegangen werden,

dass wirtschaftswissenschaftlich geschulte ExpertInnen, die aus Bankangestellten eines österreichischen Finanzinstitutes bestehen, wirtschaftliche Begebenheiten anders bewerten als LaiInnen. Auf die Art des Unterschiedes kann jedoch nicht geschlossen werden, da dieser vor allem abhängig vom Bewertungsobjekt ist (siehe Kapitel 3.4) und der Autorin hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise hierzu noch keine Ergebnisse vorliegen.

2. Forschungsfrage:

Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise von Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen optimistisch eingestellt sind, und Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen weniger optimistisch eingestellt sind?

Hinsichtlich der Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise von – in Bezug auf zukünftige wirtschaftliche Entwicklungen – optimistisch und wenig optimistisch eingestellten Personen kann aufgrund der Überlegungen in Kapitel 3.3 von Unterschieden ausgegangen werden. Es wird angenommen, dass die Bewertungen optimistischer (hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) Personen positiver ausfallen werden als die weniger optimistischer. Der Grund für eine optimistische Erwartungshaltung bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen wird (wie in Kapitel 3.3 beschrieben) in der Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Situation gesehen, die bei Optimisten positiver ausfällt.

3. Forschungsfrage:

Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise von optimistischen ExpertInnen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen), weniger optimistischen ExpertInnen (bezüglich

zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen), optimistischen LaiInnen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) und weniger optimistischen LaiInnen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen)?

Inwiefern Wechselwirkungen zwischen Optimismus und wirtschaftlicher Expertise als wahrscheinlich angesehen werden können, ist unbekannt. Da jedoch sowohl die wirtschaftliche Expertise als auch die optimistische Einstellung bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen Unterschiede vermuten lassen, muss auch hier mit Unterschieden gerechnet werden. Ob diese über die beschriebenen Unterschiede hinausgehen können, also ob beispielsweise die Kombination von Expertise und Optimismus zu extremeren oder gegensätzlich ausgeprägten Bewertungen führt als die bloße Addition dieser beiden Effekte (Expertise plus Optimismus) vermuten ließe, ist ungewiss. Beispielsweise könnten optimistische ExpertInnen aufgrund der besonderen Kombination von Expertise und Optimismus deutlich positiver oder negativer bewerten als aufgrund der Expertise und des Optimismus erwartet werden würde.

Aus diesen Erörterungen lassen sich drei Hypothesen bezüglich der Bewertung der Finanz- und Wirtschaftskrise ableiten:

Hypothesen bezüglich der Bewertung der Finanz- und Wirtschaftskrise:

Grundsätzlich treten Hypothesen, die Vermutungen über bestimmte Sachverhalte ausdrücken, immer als Hypothesenpaar auf. Dieses besteht aus einer H0 (Nullhypothese), die das Bestehen von Unterschieden zu bestimmten Sachverhalten verneint, und einer H1, die von einem Bestehen genau dieser Unterschiede ausgeht. Beim Testen von Hypothesen wird überprüft, ob die Wahrscheinlichkeit für die Gültigkeit der H0 so klein ist (kleiner als 5 Prozent), dass die H0 verworfen werden muss und stattdessen H1 vorübergehend angenommen wird. Ist dies der Fall, spricht man von signifikanten Unterschieden (Bortz & Döring, 2006). In Folge werden nur die H1-Formulierungen angeführt, die von einem Bestehen von Unterschieden ausgehen. Auf das analoge Ausformen der H0-Formulierungen, die das

Bestehen von Unterschieden zu bestimmten Sachverhalten verneinen, wird zu Gunsten der Übersichtlichkeit verzichtet.

Ha1: *Die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise unterscheiden sich zwischen wirtschaftlichen ExpertInnen und Lailnnen.*

Hb1: *Die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise unterscheiden sich zwischen optimistisch eingestellten und weniger optimistisch eingestellten (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) Personen derart, dass optimistisch eingestellte diese positiver bewerten.*

Hc1: *Die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise unterscheiden sich zwischen optimistisch (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) eingestellten (wirtschaftlichen) ExpertInnen, wenig optimistisch eingestellten ExpertInnen, optimistisch eingestellten Lailnnen und wenig optimistisch eingestellten Lailnnen.*

Nachdem nun Hypothesen bezüglich der Bewertung der Finanz- und Wirtschaftskrise abgeleitet worden sind, werden nun ebenfalls auf Basis der diskutierten Literatur Forschungsfragen und Hypothesen bezüglich der Akteure der Wirtschaft vorgestellt.

4.1.2 Bewertung der Akteure der Wirtschaft

Auch in Bezug auf die Akteure der Wirtschaft interessiert einerseits, inwiefern sich die Bewertungen zu diesen von wirtschaftlichen ExpertInnen und Lailnnen unterscheiden. Andererseits soll erörtert werden, inwiefern sich die Bewertungen zu den Akteuren zwischen optimistisch (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) und weniger optimistisch eingestellten Personen unterscheiden. Zudem ist von Interesse, ob und wie sich die Bewertungen für

die unterschiedlichen Akteure unterscheiden, beispielsweise könnten einige Akteure positiver bewertet werden als andere. Durch Kombination dieser drei Hauptfragestellungen entstehen noch eine Reihe anderer Fragestellungen, die hier jedoch nicht alle aufgelistet werden. (Beispielhaft für solch eine Fragestellung ist, ob sich die peripheren und zentralen Elemente der sozialen Repräsentationen zu Banken von optimistischen ExpertInnen von denen wenig optimistischer LaiInnen unterscheiden.) Aus diesen Überlegungen lassen sich folgende Forschungsfragen ableiten:

4. Forschungsfrage:

Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der unterschiedlichen Akteure der Wirtschaft und wenn ja, inwiefern?

Aufgrund der Überlegungen in Kapitel 3.2. kann angenommen werden, dass die Bewertung der Akteure der Wirtschaft tendenziell negativ ausfallen könnte, da durch die Krise für die Bevölkerung das Gefühl aufgekommen ist, von den Wirtschaftsakteuren verraten worden zu sein. Ob und wie sich die Bewertungen zwischen den Akteuren unterscheiden, kann nicht gesagt werden. Bezüglich des Wirtschaftsakteurs „Regierung/Politik“ bestehen jedoch sowohl Indizien, dass dieser von der Bevölkerung positiv bewertet wird, als auch dass dieser negativ bewertet wird. Aus diesem Grund kann keine Annahme darüber getroffen werden, wie positiv oder negativ Regierung und Politik bewertet werden. Hinsichtlich der Banken und Geldinstitutionen wird von einer eher negativen Bewertung ausgegangen. Dies erfolgt aufgrund der Überlegung, dass Medien über einen Grundtenor von Unzufriedenheit mit österreichischen Banken seitens der Bevölkerung (zum großen Teil wirtschaftlichen LaiInnen) berichten. In Bezug auf ManagerInnen und UnternehmerInnen wird aufgrund der Gehaltsdebatte und der Notwendigkeit angesichts der Finanz- und Wirtschaftskrise Mitarbeiter zu kündigen mit einer negativen Bewertung gerechnet.

Bezüglich der Bewertung von KonsumentInnen und VerbraucherInnen kann vermutet werden, dass diese positiv bewertet werden, da die gesamte

Bevölkerung aus KonsumentInnen und VerbraucherInnen besteht. Bewertungen bezogen auf eine Gruppe, in der man selbst Mitglied ist, fallen besser aus, da Eigengruppen im Vergleich zu Fremdgruppen, in denen man nicht Mitglied ist, aufgewertet werden (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971).

5. Forschungsfrage:

Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von ExpertInnen und LailInnen?

Hinsichtlich der Bewertungen der Akteure der Wirtschaft von ExpertInnen und LailInnen kann wiederum angenommen werden, dass wirtschaftswissenschaftlich geschulte ExpertInnen, die aus Bankangestellten eines österreichischen Finanzinstitutes bestehen, wirtschaftliche Begebenheiten anders bewerten als LailInnen. Auf die Art des Unterschiedes kann nicht geschlossen werden, da dieser abhängig von den Bewertungsobjekten ist und der Autorin hinsichtlich der Bewertungen der Akteure der Wirtschaft zu wenig Information vorliegt. Eine Besonderheit bezüglich der Bewertungen der Wirtschaftsakteure von Seiten der ExpertInnen und LailInnen kann jedoch erwähnt werden: Die Gruppen der vier Wirtschaftsakteure könne als soziale Gruppen angesehen werden. Einige der bewertenden ExpertInnen und LailInnen sind vermutlich Teil mehrerer dieser Akteurgruppen. (Die befragten ExpertInnen sind Bankangestellte.) Beurteilungen bezogen auf eine Gruppe, in der man selbst Mitglied ist, fallen grundsätzlich besser aus (Tajfel et al., 1971). Es kann jedoch keine Aussage darüber getroffen werden, mit welcher Gruppe oder mit welchen Gruppen sich die ExpertInnen und LailInnen identifizieren.

6. Forschungsfrage:

Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen optimistisch

eingestellt sind, und Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen weniger optimistisch eingestellt sind?

Hinsichtlich der Bewertungen der Wirtschaftsakteure von – in Bezug auf zukünftige wirtschaftliche Entwicklungen – optimistisch und wenig optimistisch eingestellten Personen kann aufgrund der Überlegungen in Kapitel 3.3. von Unterschieden ausgegangen werden. Es kann angenommen werden, dass die Bewertungen optimistischerer (hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) Personen positiver ausfallen als die weniger optimistischer. Der Grund für eine optimistische Erwartungshaltung bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen wird (wie in Kapitel 3.3 beschrieben) in der Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Situation gesehen, die bei Optimisten positiver ausfällt.

7. Forschungsfrage:

Gibt es Unterschiede in den Bewertungen zwischen optimistischen und weniger optimistischen (hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) ExpertInnen und LaiInnen und den unterschiedlichen Wirtschaftsakteuren?

Inwiefern Wechselwirkungen zwischen den Akteuren, Optimismus, und wirtschaftlicher Expertise als wahrscheinlich angesehen werden können, ist unbekannt. Da jedoch all diese Variablen einzeln Unterschiede in den Bewertungen vermuten lassen, kann auch hier mit Unterschieden gerechnet werden. Ob diese über die beschriebenen Unterschiede hinausgehen können, also ob beispielsweise die Kombination von Expertise und Optimismus zu extremeren oder gegensätzlich ausgeprägten Bewertungen führt als die bloße Addition dieser beiden Effekte (Expertise plus Optimismus) vermuten ließe, ist ungewiss. Beispielsweise könnten optimistische ExpertInnen aufgrund der besonderen Kombination von Expertise und Optimismus deutlich positiver oder negativer bewerten als aufgrund der Expertise und des Optimismus erwartet werden würde.

Auf Basis dieser theoretischen Überlegungen lassen sich Hypothesen zur Beantwortung der vorher genannten Forschungsfragen ableiten.

Hypothesen bezüglich der Bewertung der Wirtschaftsakteure:

Hd1: *Die Bewertungen hinsichtlich der unterschiedlichen Akteure der Wirtschaft unterscheiden sich.*

He1: *Die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von wirtschaftlichen ExpertInnen und LaiInnen unterscheiden sich.*

Hf1: *Die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen optimistisch eingestellt sind, und Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen weniger optimistisch eingestellt sind, unterscheiden sich derart, dass die Bewertungen optimistisch eingestellter Personen positiver ausfallen.*

Hg1: *Es gibt Bewertungsunterschiede zwischen optimistischen und weniger optimistischen ExpertInnen und LaiInnen und den unterschiedlichen Akteuren.*

Da vor allem die Bewertung der Akteure der Wirtschaft maßgeblich für zukünftige Wirtschaftsentwicklungen ist, interessiert diesbezüglich noch, ob sich die peripheren und zentralen Elemente der sozialen Repräsentationen zu den Akteuren der Wirtschaft unterscheiden. Aufgrund der relativen Unerforschtheit dieser Thematik wird hierfür ein explorativ erkundender Forschungsteil durchgeführt. Aufgrund theoretischer Überlegungen lässt sich folgende Forschungsfrage formulieren:

8. (Explorative) Forschungsfrage:

Unterscheiden sich die Bewertungen der zentralen und peripheren Elemente der sozialen Repräsentationen zu den Akteuren der Wirtschaft?

Bezüglich der peripheren und zentralen Elemente der sozialen Repräsentationen interessiert, ob mit Unterschieden in deren Bewertungen gerechnet werden kann. Der Kern, und damit die zentralen Elemente der sozialen Repräsentationen, dürften sich von den peripheren Elementen unterscheiden. Für diese Forschungsfrage wird keine Hypothese formuliert, da aufgrund der raren Forschungsliteratur zu diesem Thema, keine Hypothesen prüfende sondern eher eine explorative, Hypothesen generierende Untersuchung durchgeführt wird.

Alle Forschungsfragen und Hypothesen werden in der nachstehenden Abbildung 1 zur besseren Übersicht noch einmal dargestellt.

Abbildung 1: Übersicht über alle Forschungsfragen und Hypothesen

Übersicht über alle Forschungsfragen und Hypothesen	
Forschungsfrage	Hypothese
1) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise von ExpertInnen und LaiInnen?	Ha1: Die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise unterscheiden sich zwischen wirtschaftlichen ExpertInnen und LaiInnen.
2) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise von Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen optimistisch eingestellt sind, und Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen weniger optimistisch eingestellt sind?	Hb1: Die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise unterscheiden sich zwischen optimistisch eingestellten und weniger optimistisch eingestellten (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) Personen derart, dass optimistisch eingestellte diese positiver bewerten.
3) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise von optimistischen ExpertInnen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen), weniger optimistischen ExpertInnen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen), optimistischen LaiInnen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) und weniger optimistischen LaiInnen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen)?	Hc1: Die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise unterscheiden sich zwischen optimistisch (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) eingestellten (wirtschaftlichen) ExpertInnen, wenig optimistisch eingestellten ExpertInnen, optimistisch eingestellten LaiInnen und wenig optimistisch eingestellten LaiInnen
4) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der unterschiedlichen Akteure der Wirtschaft und wenn ja, inwiefern?	Hd1: Die Bewertungen hinsichtlich der unterschiedlichen Akteure der Wirtschaft unterscheiden sich.
5) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von ExpertInnen und LaiInnen?	He1: Die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von wirtschaftlichen ExpertInnen und LaiInnen unterscheiden sich.
6) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen optimistisch eingestellt sind, und Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen weniger optimistisch eingestellt sind?	Hf1: Die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen optimistisch eingestellt sind, und Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen weniger optimistisch eingestellt sind, unterscheiden sich derart, dass die Bewertungen optimistisch eingestellter Personen positiver ausfallen.
7) Gibt es (Wechselwirkungs-) Unterschiede in den Bewertungen zwischen optimistischen und weniger optimistischen (hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) ExpertInnen und LaiInnen und den unterschiedlichen Wirtschaftsakteuren?	Hg1: Es gibt Bewertungsunterschiede zwischen optimistischen und weniger optimistischen ExpertInnen und LaiInnen und den unterschiedlichen Akteuren.
8) Unterscheiden sich die Bewertungen der zentralen und peripheren Elemente der sozialen Repräsentationen zu den Akteuren der Wirtschaft?	-

Die berichteten Hypothesen dieser Arbeit werden im Rahmen dieser empirischen Untersuchung geprüft. Im folgenden Kapitel soll dargestellt werden, mit welcher Methode diese getestet worden sind.

4.2 Methode

Im Folgenden werden die teilnehmende Stichprobe, das verwendete Material sowie die Vorgehensweise bei der Durchführung der vorliegenden Arbeit vorgestellt.

4.2.1 Stichprobenbeschreibung

Die Stichprobe ist im März 2010 in Österreich erhoben worden. 156 ExpertInnen, die als Angestellte eines österreichischen Finanzinstituts tätig sind, und 153 LaiInnen, die in Österreich leben, haben an der durchgeführten Onlineumfrage teilgenommen. Die Erhebung der ExpertInnen hat zeitlich vor der Erhebung der wirtschaftlichen LaiInnen stattgefunden, da diese bezüglich demographischer Eckdaten parallelisiert worden sind. So ist eine repräsentative, etwa gleichverteilte Stichprobe in Bezug auf das Alter und das Geschlecht gewonnen worden. Die Gruppe der ExpertInnen unterscheidet sich altersmäßig ($M = 40.90$, $SD = 10.21$) nicht signifikant ($t(307) = -0.14$, bei $p > .05$ sodass $p = .89$) von der Gruppe der LaiInnen ($M = 41.07$, $SD = 9.97$). Auch in Bezug auf die Geschlechterverteilung lassen sich keine signifikanten Unterschiede ($\chi^2(1, N = 309) = .42$, $p = .52$) zwischen ExpertInnen (53.20 % männlich, 46.80 % weiblich) und LaiInnen (56.90 % männlich, 43.10 % weiblich) ausmachen. Die nachstehende Tabelle 1 gibt eine Übersicht über die soziodemographische Auswertung bezüglich des Geschlechts, des Alters, der Muttersprache und Nationalität, der Anzahl der Personen im Haushalt, der höchsten Ausbildung, der Berufstätigkeit und der beruflichen Verbindung zum Finanzdienstleistungssektor getrennt nach ExpertInnen und LaiInnen.

Tabelle 1: Soziodemographische Auswertung getrennt nach ExpertInnen und LaiInnen

		ExpertInnen	LaiInnen	Σ
		n=156	n=153	N=309
männlich		83	87	170
weiblich		73	66	139
durchschnittliches Alter	<i>M</i>	40.90	41.07	40.98
	<i>SD</i>	10.21	9.97	10.08
Muttersprache Deutsch		152 (97 %)	150 (98%)	302 (98%)
Nationalität Österreich		154 (99%)	152 (99%)	306 (99%)
Anzahl d. Personen im Haushalt	1	21	32	53
	2	46	56	102
	3	45	34	79
	4	31	27	58
	5 und mehr	13	4	17
Höchste Ausbildung	Pflichtschule	1	0	1
	Lehrabschluss	41	42	83
	Matura	86	80	166
	Hochschule	28	31	59
Berufstätigkeit	selbstständig	0	1	1
	leitende Angestellte	24	20	44
	qualifizierte Angestellte	84	78	162
	nicht leitende Angestellte	45	50	95
	Lehrling/Praktikant/Mini-Teilzeit	3	0	3
	Karenz	0	3	3
	arbeitslos	0	1	1
berufliche Verbindung zum Finanzdienstleistungssektor	ja	156	0	156
	nein	0	153	153

Als Kontrolle, ob die Gruppe der ExpertInnen tatsächlich als wirtschaftliche ExpertInnen angesehen werden können, ist eine Selbsteinschätzung bezüglich wirtschaftlichen Wissens durchgeführt worden. Hierzu ist allen TeilnehmerInnen folgende Frage gestellt worden: „Wie würden Sie Ihr persönliches Verständnis von wirtschaftlichen Zusammenhängen einschätzen?“ Die TeilnehmerInnen haben ihre Antworten auf einer vierstufigen Skala (1 = sehr gut, 2 = eher gut, 3 = eher schlecht, 4 = sehr schlecht) angegeben. Das arithmetische Mittel der ExpertInnengruppe liegt bei $M = 1.81$ ($SD = .56$, $N = 156$), sodass die ExpertInnen ihr wirtschaftliches Verständnis im Durchschnitt als gut bezeichnet haben. Die Gruppe der LaiInnen hat sich mit einem arithmetischen Mittel von $M = 2.23$ ($SD = .63$, $N = 153$) deutlich schlechter eingeschätzt. Dieser Unterschied hat sich in der Überprüfung durch einen T-Test für unabhängige Stichproben als signifikant ($t(307) = -6.20$, $p < .00$) erwiesen. Zusammen mit dem Umstand, dass die TeilnehmerInnen der ExpertInnengruppe Angestellte einer Finanzinstitution sind, kann dies als Beleg dafür gewertet werden, dass diese Gruppe tatsächlich als wirtschaftliche ExpertInnen betrachtet werden können. Eine darüber hinausgehende soziodemographische Auswertung der Stichprobe findet sich in Kapitel 4.2.4.

Nachdem nun die Zusammensetzung der Stichprobe beschrieben worden ist, wird im folgenden Kapitel dargestellt, welche Untersuchungsinstrumente zur Erhebung an dieser Stichprobe verwendet worden sind.

4.2.2 Verwendetes Material

Die TeilnehmerInnen haben einen Onlinefragebogen ausgefüllt, der aus mehreren Teilen bestanden hat. Da für diese Arbeit lediglich zwei Abschnitte relevant sind, werden die anderen hier nicht erörtert (Dies beruht auf der Tatsache, dass diese Arbeit – wie bereits im Vorwort erwähnt – als Teil eines über diese Arbeit hinausgehenden Forschungsprojektes angesehen werden kann). Der vollständige Fragebogen inklusive aller Teile befindet sich in Anhang C.

Die Einstellungen (als Dimension der sozialen Repräsentationen) zur Finanz- und Wirtschaftskrise und zu Akteuren der Wirtschaft sind mit Hilfe freier Assoziationen erhoben worden. Die TeilnehmerInnen haben fünf Stimulusworte (Finanz-/Wirtschaftskrise, Politik/Regierung, Geldinstitute/Banken, ManagerInnen/UnternehmerInnen, KonsumentInnen/VerbraucherInnen) erhalten, zu denen jeweils maximal acht Assoziationen zulässig gewesen sind. Im Anschluss an das Assoziieren zu dem jeweiligen Induktionswort haben die TeilnehmerInnen die assoziierten Begriffe jeweils als positiv (+), negativ (-) oder neutral (~) bewertet. Alle TeilnehmerInnen haben zuerst das Stimulationswort „Finanz-/Wirtschaftskrise“ erhalten, die restlichen Induktionsworte sind randomisiert worden, sodass Effekte der Vorgabenreihenfolge kontrolliert worden sind. Das Stimulationswort „Finanz-/Wirtschaftskrise“ ist deshalb jeweils an der ersten Stelle gereiht worden, da die Bewertungen der Akteure der Wirtschaft vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise erfolgen sollten.

Der zweite (für diese Arbeit relevante) Teil des Onlinefragebogens hat aus einer Skala zum Thema „Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen“ bestanden. Hierzu sind ursprünglich elf Items zur Anwendung gekommen, die am Institut für Wirtschaftspsychologie der Universität Wien entwickelt worden sind. Diese Items sind von den TeilnehmerInnen auf einer siebenstufigen (und damit asymmetrischen) Skala eingeschätzt worden, die von 1 = „ich stimme vollkommen zu“ bis 7 = „ich stimme überhaupt nicht zu“ reichte. Der Vorteil einer solchen asymmetrischen Skala liegt darin, dass die TeilnehmerInnen sich nicht zwangsweise für eine Tendenz entscheiden müssen, da eine neutrale Auswahlmöglichkeit in der Mitte (in diesem Fall 3 = ich stimme weder zu noch nicht zu) zur Verfügung steht (Bortz & Döring, 2006).

Abschließend sind soziodemographische Daten wie etwa das Geschlecht, Alter, Muttersprache, Nationalität, Schulbildung, Berufstätigkeit, etwaige berufliche Verbindung zum Finanzdienstleistungssektor und die Personenanzahl des Haushaltes erhoben worden.

4.2.3 Durchführung

Ein österreichisches Marktforschungsinstitut hat im März 2010 die Daten erhoben. In einem ersten Schritt sind zu diesem Zweck per E-Mail Anfragen mit der Bitte um Teilnahme an einer Onlineumfrage an Angestellte eines österreichischen Finanzinstitutes geschickt worden. Die E-Mails haben einen Link, der zu der Onlineumfrage geführt hat, enthalten. Im Anschluss an die Befragung der ExpertInnen ist anhand von Adresslisten des Marktforschungsinstitutes eine Lailnnengruppe, die hinsichtlich ihrer Alters- und Geschlechtsverteilung parallelisiert worden ist (vgl. die Erläuterungen in Kapitel 4.2.1 Stichprobenbeschreibung), ausgewählt worden. Auch an diese wirtschaftlichen Lailnnen sind per E-Mail Anfragen mit der Bitte um Teilnahme an der Onlineumfrage gesendet worden.

Nachdem nun die angewendete Methode vorgestellt worden ist, werden vor der Ergebnispräsentation noch vorbereitende Analysen beschrieben, die der Berechnung der eigentlichen Ergebnisse gedient haben.

4.3 Vorbereitende Analysen

In Folge werden zwei vorbereitende Analysen vorgestellt. Die erste dient dazu eine Skala für Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen zu erstellen. Die zweite vorbereitende Analyse dient der Durchführung eines Manipulationchecks dieser entwickelten Skala.

4.3.1 Skala für Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen

Zur Erhebung des Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen sind ursprünglich alle elf Items der am Institut für Wirtschaftspsychologie entwickelten Skala zur Anwendung gekommen. Diese Skala ist mit dem Zweck entstanden, Vertrauen in die Wirtschaft zu messen. Da in dieser Studie stattdessen die Erhebung von Optimismus bezüglich

zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen angestrebt worden ist, war es notwendig die Skala zu adaptieren. So war es erforderlich, von den ursprünglich elf Items drei theoriegeleitet auszuschließen, da diese offensichtlich nicht Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen erheben:

1. *Ich befürworte die aktuellen Subventionen des Staates in die Wirtschaft.*
2. *Staat und Wirtschaft müssen kooperieren, um die Krise zu überwinden.*
3. *Die österreichische Wirtschaft ist von der Finanzkrise weniger betroffen als andere Länder.*

Der Grund für den Ausschluss des ersten Items liegt in der Überlegung, dass die aktuellen Subventionen nicht befürwortet werden müssen, um optimistisch bezüglich wirtschaftlicher Entwicklungen eingestellt zu sein. Anders formuliert, es ist denkbar, dass aktuelle Subventionen des Staates nicht befürwortet werden, und trotzdem Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen besteht, weil beispielsweise die Subventionen als unbedeutend für wirtschaftliche Entwicklungen eingeschätzt werden. Der Ausschluss des zweiten Items kann damit begründet werden, dass dieses eher Faktenwissen als Optimismus erhebt. Sowohl eine Zustimmung als auch eine Verneinung dieses Items schließen Optimismus nicht aus: Die Annahme, dass Staat und Wirtschaft zur Bewältigung der Krise kooperieren müssen, schließt die Annahme, dass sie dies auch tun werden, nicht aus. Auch die Annahme, dass Staat und Wirtschaft zur Überwindung der Wirtschaftskrise nicht kooperieren müssen, schließt Optimismus weder aus, noch bestätigt sie diesen. Auch der Ausschluss des dritten Items kann auf ähnliche Weise begründet werden: Hier wird eher ExpertInnen- und Faktenwissen abgefragt und nicht Optimismus in zukünftige wirtschaftliche Entwicklungen erhoben.

Mit den verbleibenden Items ist eine Faktorenanalyse durchgeführt worden (siehe Tabelle 2). Da eine eindimensionale Messung der Variable „Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen“ durchgeführt werden soll, sollten alle Items auf einen Faktor laden. Daher sind vier Items, die alle hoch (>.5) auf den ersten Faktor laden, ausgewählt worden und die restlichen Items sind ausgeschlossen worden. Die aufgrund der Faktorenanalyse ausgeschlossenen Items lauten wie folgt:

4. *Ich vertraue darauf, dass die Banken korrekt/sorgfältig mit dem Geld der BürgerInnen umgehen.*
5. *Ich würde keine großen Investitionen im derzeitigen Markt unternehmen.*
6. *Ich vertraue darauf, dass der Staat die Wirtschaft saniert.*
7. *Die Krise kann weder durch die Wirtschaft selbst saniert, noch durch die Hilfe des Staates überwunden werden.*

Auch inhaltlich lässt sich der Faktor, auf den die vier gewählten Items hoch laden, gut mit Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen erklären. Die verbleibenden Items, die alle hoch auf einen Faktor laden, lauten wie folgt:

8. *Ich glaube, dass sich die Wirtschaft bald von der Finanzkrise erholen wird.*
9. *Ich vertraue auf eine starke Wirtschaft in den kommenden Jahren.*
10. *Ich vertraue darauf, dass sich die Wirtschaft selbst saniert.*
11. *Was die Wirtschaftskrise betrifft, schaue ich optimistisch in die Zukunft.*

Detaillierte Auskunft über die Faktorenanalyse gibt die nachfolgende Tabelle 2.

Tabelle 2: Faktorenanalyse – Auswahl der Items, die auf Faktor 1 > .05 laden

<i>Item</i>	<i>Faktor 1</i>	<i>Faktor 2</i>	<i>Faktor 3</i>
<i>Ich glaube, dass sich die Wirtschaft bald von der Finanzkrise erholen wird.</i>	.80	.08	.24
<i>Ich vertraue auf eine starke Wirtschaft in den kommenden Jahren.</i>	.79	.18	.12
<i>Ich würde keine großen Investitionen im derzeitigen Markt unternehmen.</i>	-.08	-.85	-.06
<i>Ich vertraue darauf, dass sich die Wirtschaft selbst saniert.</i>	.69	.09	-.06
<i>Ich vertraue darauf, dass der Staat die Wirtschaft saniert.</i>	.09	-.02	.81
<i>Was die Wirtschaftskrise betrifft, schaue ich optimistisch in die Zukunft.</i>	.82	.23	.14
<i>Ich vertraue darauf, dass die Banken korrekt/sorgfältig mit dem Geld der BürgerInnen umgehen.</i>	.27	.72	.08
<i>Die Krise kann weder durch die Wirtschaft selbst saniert, noch durch die Hilfe des Staates überwunden werden.</i>	-.11	-.15	-.70

All diese Items weisen inhaltlich einen Zukunftsbezug auf und thematisieren wirtschaftliche Entwicklungen. Zur Bestätigung der endgültigen Skala, bestehend aus diesen vier Items, ist eine Reliabilitätsanalyse durchgeführt worden. Das resultierende Cronbachsalph (von $\alpha = .81$) kann als hoch

eingestuft werden. Die endgültige Skala „Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen“ hat einen Mittelwert von $M = 3.96$ und eine Standardabweichung von $SD = 1.24$ bei $N = 309$.

Mithilfe dieser Skala ist zunächst ein additiver Index ermittelt worden: Hierfür ist aus den vier numerischen Antworten von 1 bis 7 pro TeilnehmerIn die Summe gebildet worden. Danach ist das arithmetische Mittel errechnet worden, wodurch ein gleichgewichteter (Bortz & Döring, 2006) (alle Gewichte entsprechen einem Viertel, da die Skala aus vier Items besteht) additiver Index entstanden ist. Der Median dieses Indexes liegt bei $Mdn = 4.00$. Anhand des Medians ist ein Mediansplit durchgeführt worden, der die Stichprobe in zwei Gruppen geteilt hat: Eine Gruppe von Personen, die optimistisch bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen ist und eine Gruppe von Personen, die weniger optimistisch bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen ist. Die Gruppe der optimistischeren Personen umfasst 172 TeilnehmerInnen (davon 90 ExpertInnen und 82 LaiInnen) und die weniger optimistische Gruppe umfasst 137 TeilnehmerInnen (davon 66 ExpertInnen und 71 LaiInnen) (siehe auch die nachstehende Tabelle 3). Die Gruppenanzahl ist nicht genau gleich groß, da all jene Personen, die mit ihrem Index genau den Medianwert erzielt haben, in die Gruppe der optimistischeren Personen aufgenommen worden sind. Da der Median mit einem Wert von $Mdn = 4.00$ genau die Mitte der Skala trifft, und daher inhaltlich nicht eindeutig zwischen optimistisch oder weniger optimistisch zu polarisieren vermocht hat, ist diese Vorgehensweise aufgrund des Umstandes, dass die Skalenitems alle positiv formuliert sind und somit Optimismus an sich (und nicht Pessimismus) erfragen, gewählt worden. Dies ist auch insofern vertretbar als das arithmetische Mittel von $M = 3.96$ ($SD = 1.24$, $N = 309$) näher am optimistischen Ende der Skala liegt. Durch diese Vorgehensweise ist der Ausschluss von 22 TeilnehmerInnen (die mit ihrem Index genau den Median erzielt haben) für alle nachfolgenden Betrachtungen verhindert worden.

4.3.2 Manipulationcheck

Als Manipulationcheck, ob die Gruppe der optimistischeren Personen tatsächlich optimistischer bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen eingestellt ist, ist eine Selbsteinschätzung bezüglich der erwarteten wirtschaftlichen Situation des eigenen Haushaltes (dementsprechend für eine spezielle zukünftige wirtschaftliche Entwicklung) durchgeführt worden. Hierzu ist allen TeilnehmerInnen folgende Frage gestellt worden: *„Wie schätzen Sie die wirtschaftliche Situation ihres Haushalts in den kommenden zwei Jahren ein?“* Diese Frage ist angelehnt an die Erhebungen unterschiedlicher Consumer Sentiment Indices (Katona, 1975; Malgarini & Margani, 2007). Diese Indices erfassen indirekt die optimistische oder wenig optimistische Einstellung der Bevölkerung, in dem sie beispielsweise erheben, inwieweit diese zu einem gewissen Zeitpunkt zu größeren Ausgaben und Investitionen bereit ist. Besteht eine große Bereitschaft, kann auf Optimismus geschlossen werden (Katona, 1975; Malgarini & Margani, 2007). Gerade in Zeiten wirtschaftlicher oder politischer Ausnahmezustände (, wie dies beispielsweise bei Wirtschaftskrisen, Kriegen oder Streiks der Fall ist,) liefern solche Indices wichtige Informationen, deren Genauigkeit über andere wirtschaftliche Kennzahlen hinausgeht (Malgarini & Margani, 2007; Throop, 1992). Die TeilnehmerInnen haben ihre Antworten auf einer sechsstufigen Skala angegeben (1 = *"Sie wird sich, im Vergleich zur Gegenwart, sehr verbessern."*, 2 = *"Sie wird sich, im Vergleich zur Gegenwart, eher verbessern."*, 3 = *"Sie wird sich, im Vergleich zur Gegenwart, nicht verändern."*, 4 = *"Sie wird sich, im Vergleich zur Gegenwart, eher verschlechtern."*, 5 = *"Sie wird sich, im Vergleich zur Gegenwart, sehr verschlechtern."*, 6 = *"Ich weiß es nicht."*). (Im Grunde entspricht auch dieses Antwortformat einem asymmetrischen Format mit einer neutralen Mitte, da mit der sechsten Antwortmöglichkeit eine Ausweichmöglichkeit angeboten wird. Die erwähnten Vorteile für asymmetrische Antwortformate (Bortz & Döring, 2006) kommen daher auch bei diesem zur Anwendung. Jene Personen, die 6 = *"Ich weiß es nicht"* gewählt haben, sind für die folgende Analyse ausgeschlossen worden, um das Ergebnis nicht zu verzerren.

Das arithmetische Mittel beim Manipulationcheck von der optimistischeren Gruppe liegt bei $M = 2.74$ ($SD = .80$, $N = 167$). Die Gruppe der weniger Optimistischeren hat ihre Situation mit einem arithmetischen Mittel von $M = 3.12$ ($SD = .82$, $N = 133$) deutlich weniger optimistisch eingeschätzt. Dieser Unterschied hat sich in der Überprüfung durch einen T-Test für unabhängige Stichproben als signifikant ($t(307) = -4.03$, $p < .01$) erwiesen. Dies kann als Beleg dafür gewertet werden, dass die Gruppe der optimistischeren Personen tatsächlich als optimistischer bezüglich der zukünftigen allgemeinen und persönlichen wirtschaftlichen Situation betrachtet werden kann.

Eine soziodemographische Auswertung der Daten zu den nun entstandenen Gruppen von ExpertInnen und LaiInnen beziehungsweise optimistisch und wenig optimistisch eingestellten Personen finden sich in der nachfolgenden Tabelle 3. Hier werden die Verteilungen bezüglich des Geschlechts, des Alters, der Muttersprache und Nationalität, der Anzahl der Personen im Haushalt, der höchsten Ausbildung, der Berufstätigkeit und den beruflichen Verbindungen zum Finanzdienstleistungssektor dargestellt.

Tabelle 3: Soziodemographische Auswertung getrennt nach ExpertInnen und LaiInnen beziehungsweise optimistisch und wenig optimistisch eingestellten Personen

		ExpertInnen	LaiInnen	optimistisch eingestellt	wenig optimistisch eingestellt	optimistische ExpertInnen	wenig optimistische ExpertInnen	optimistische LaiInnen	wenig optimistische LaiInnen	Σ
		<i>n</i> = 156	<i>n</i> = 153	<i>n</i> = 172	<i>n</i> = 137	<i>n</i> = 90	<i>n</i> = 66	<i>n</i> = 82	<i>n</i> = 71	<i>N</i> = 309
männlich		83	87	94	76	46	37	48	39	170
weiblich		73	66	78	61	44	29	34	32	139
durchschnittliches Alter	<i>M</i>	40.90	41.07	39.71	42.58	39.80	42.41	39.61	42.75	40.98
	<i>SD</i>	10.21	9.97	10.41	9.44	10.62	9.49	10.23	9.46	10.08
Muttersprache Deutsch		152 (97 %)	150 (98%)	169 (98%)	133 (97%)	88 (98%)	64 (97%)	81 (99%)	69 (97%)	302 (98%)
Nationalität Österreich		154 (99%)	152 (99%)	169 (98%)	137 (100%)	88 (98%)	66 (100%)	81 (99%)	71 (100%)	306 (99%)
Anzahl d. Personen im Haushalt	1	21	32	24	29	16	5	8	24	53
	2	46	56	60	42	26	20	34	22	102
	3	45	34	46	33	27	18	19	15	79
	4	31	27	34	24	17	14	17	10	58
	5 und mehr	13	4	8	9	4	9	4	0	17
Höchste Ausbildung	Pflichtschule	1	0	1	0	1	0	0	0	1
	Lehre	41	42	47	36	26	15	21	21	83
	Matura	86	80	90	76	46	40	44	36	166
	Hochschule	28	31	34	25	17	11	17	14	59

Fortsetzung auf der nächsten Seite

		ExpertInnen	LaiInnen	optimistisch eingestellt	wenig optimistisch eingestellt	optimistische ExpertInnen	wenig optimistische ExpertInnen	optimistische LaiInnen	wenig optimistische LaiInnen	Σ
		<i>n</i> = 156	<i>n</i> = 153	<i>n</i> = 172	<i>n</i> = 137	<i>n</i> = 90	<i>n</i> = 66	<i>n</i> = 82	<i>n</i> = 71	<i>N</i> = 309
Berufstätigkeit	selbstständig leitende	0	1	0	1	0	0	0	1	1
	Angestellte qualifizierte	24	20	22	22	11	13	11	9	44
	Angestellte nicht leitende	84	78	91	71	47	37	44	34	162
	Angestellte	45	50	56	39	30	15	26	24	95
	Lehrling/ Praktikant/Mini-Teilzeit	3	0	2	1	2	1	0	0	3
	Karenz	0	3	1	2	0	0	1	2	3
	arbeitslos	0	1	0	1	0	0	0	1	1
berufliche Verbindung zum Finanzdienst- leistungssektor	ja	156	0	90	66	90	66	0	0	156
	nein	0	153	82	71	0	0	82	71	153

4.4 Ergebnisse

In den letzten Kapiteln ist beschrieben worden, mit welchem Fragebogen die empirische Online-Erhebung im März 2010 mit österreichischen Bankangestellten und LaiInnen durchgeführt worden ist, wie Assoziationen mit Bewertungen zu fünf Stimulusworten erhoben worden sind, welche Stichprobe von optimistischen und wenig optimistischen (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) ExpertInnen und LaiInnen zur Anwendung gekommen ist und welche vorbereitenden Analysen (Skala für Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen und Manipulationcheck) erstellt worden sind. In diesem Kapitel werden die Ergebnisse der Auswertungen hinsichtlich der acht gestellten Forschungsfragen dargelegt und Auskunft über die Beibehaltung oder Verwerfung der aufgestellten Hypothesen erteilt. Zunächst werden die Ergebnisse getrennt für die Finanz- und Wirtschaftskrise und für die Akteure der Wirtschaft deskriptiv ausgewertet. Im Anschluss daran werden die Ergebnisse zu den Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise von – in Bezug auf wirtschaftliche Entwicklungen – optimistischen und wenig optimistischen ExpertInnen und LaiInnen vorgestellt. In Folge werden die Ergebnisse zu den Bewertungen der vier Akteure der Wirtschaft von – in Bezug auf wirtschaftliche Entwicklungen – optimistischen und wenig optimistischen ExpertInnen und LaiInnen präsentiert. Abschließend werden alle Ergebnisse zusammengefasst.

4.4.1 Deskriptive Datenanalyse der Assoziationen und der Polaritätsindices zur Finanz- und Wirtschaftskrise

In diesem Kapitel erfolgt eine deskriptive Datenanalyse der Assoziationen und der Polaritätsindices zur Finanz- und Wirtschaftskrise. Wie in Tabelle 4 ersichtlich, sind zu dem Stimuluswort „Finanz- und Wirtschaftskrise“ insgesamt 1743 Worte assoziiert worden. Durchschnittlich hat jede/r TeilnehmerIn $M = 5.64$ ($SD = 2.12$, $N = 309$) Assoziationen zu diesem Induktionswort produziert. LaiInnen ($M = 5.41$, $SD = 2.20$, $N = 153$) und ExpertInnen ($M = 5.87$; $SD = 2.02$, $N = 156$) unterscheiden sich nicht signifikant ($t(307) = 1.94$, $p = .053$).

Auch optimistisch ($M = 5.72$, $SD = 2.12$, $N = 172$) in der Anzahl der genannten Assoziationen und weniger optimistisch ($M = 5.54$, $SD = 2.13$, $N = 137$) eingestellte TeilnehmerInnen bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen unterscheiden sich nicht signifikant ($t(307) = .743$, $p = .46$) in der Anzahl der genannten Assoziationen zum Stimuluswort „Finanz- und Wirtschaftskrise“. Der durchschnittliche (über die teilnehmenden Personen gemittelte) Polaritätsindex spiegelt eine negative Konnotation der assoziierten Worte zum Stimuluswort „Finanz-/Wirtschaftskrise“ der Gesamtbewertungen seitens ExpertInnen und LaiInnen sowie aller TeilnehmerInnen wider. Der Polaritätsindex als Einstellungsmaß kann wie bereits an früherer Stelle beschrieben, Ausprägungen zwischen +1 (positiv) und -1 (negativ) annehmen. Der Gesamtmittelwert von $M = -.67$ gibt darüber Auskunft, dass eine klar negative Gesamtbewertung vorliegt. Die nachstehende Tabelle 4 gibt einen Überblick über die Gesamtassoziationszahl und die gemittelten Polaritätsindices zum Stimuluswort „Finanz- und Wirtschaftskrise“ getrennt für ExpertInnen und LaiInnen.

Tabelle 4: Assoziationsanzahl und gemittelte Polaritätsindices für das Stimuluswort „Finanz-/Wirtschaftskrise“ getrennt für ExpertInnen und LaiInnen

Stimulus- wort	ExpertInnen $n = 156$			LaiInnen $n = 153$			Gesamt $N = 309$		
	f	$M (SD)$	PI	f	$M (SD)$	PI	f	$M (SD)$	PI
Finanz-/ Wirtschafts- krise	916	5.87 (2.02)	-.62	827	5.41 (2.20)	-.72	1743	5.64 (2.12)	-.67

Note: f = Gesamtanzahl der Assoziationen; PI = Polaritätsindex

Um einen Eindruck der genannten Assoziationen zum Stimuluswort „Finanz-/Wirtschaftskrise“ zu bekommen, werden in Tabelle 5 die drei häufigsten Assoziationen zu diesem Induktionswort genannt. Dies soll nur als Übersicht dienen, um eine Vorstellung davon zu bekommen, welche Worte in Folge auch bewertet worden sind. In dieser Arbeit wird inhaltlich nicht weiter auf die

Assoziationen Bezug genommen, da zu diesem Thema weitere Diplomarbeiten verfasst worden sind (siehe Vorwort).

Tabelle 5: Die häufigsten drei Assoziationen für das Stimuluswort „Finanz-/Wirtschaftskrise“ getrennt für ExpertInnen und LaiInnen

Stimuluswort	häufigste		zweithäufigste		dritthäufigste	
	Assoziation	<i>n</i>	Assoziation	<i>n</i>	Assoziation	<i>n</i>
Finanz-/Wirtschaftskrise	Arbeitslosigkeit	107	Bank	65	USA	43

Note: n = Gesamtanzahl der Nennungen der Assoziation

Nachdem nun eine deskriptive Datenanalyse der Assoziationen und Polaritätsindices zur Finanz- und Wirtschaftskrise vorgenommen worden ist, wird in Folge eine deskriptive Datenanalyse der Assoziationen und Polaritätsindices zu den vier Akteuren der Wirtschaft (Politik/Regierung, Geldinstitute/Banken, ManagerInnen/UnternehmerInnen und KonsumentInnen/VerbraucherInnen) durchgeführt.

4.4.2 Deskriptive Datenanalyse der Assoziationen und Polaritätsindices zu den Akteuren der Wirtschaft

Zu den Stimulusworten der Wirtschaftsakteure (Politik/Regierung, Geldinstitute/Banken, ManagerInnen/UnternehmerInnen und KonsumentInnen/VerbraucherInnen) sind insgesamt 5807 Worte assoziiert worden. Durchschnittlich hat jede/r TeilnehmerIn pro Induktionswort zu den Akteuren der Wirtschaft $M = 4.70$ ($SD = 2.09$, $N = 309$) Assoziationen produziert. ExpertInnen ($M = 4.95$, $SD = 2.06$, $N = 156$) haben signifikant ($t(307) = 2.14$, $p < .05$) mehr Assoziationen als LaiInnen ($M = 4.44$; $SD = 2.09$, $N = 153$) produziert. Optimistisch ($M = 4.70$, $SD = 2.11$, $N = 172$) und weniger optimistisch ($M = 4.70$, $SD = 2.06$, $N = 137$) eingestellte TeilnehmerInnen bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen unterscheiden sich nicht

signifikant ($t(307) = .02, p = .98$) in der durchschnittlichen Anzahl der Assoziationen zu den Stimulusworten der Wirtschaftsakteure.

Die nachstehende Tabelle 6 gibt einen Überblick über die Gesamtassoziationszahlen sowie über die gemittelten Polaritätsindices getrennt für ExpertInnen und LaiInnen. Zu dem Stimuluswort „Politik/Regierung“ sind die meisten Worte assoziiert worden ($N = 1534$), während zu „KonsumentInnen/VerbraucherInnen“ die wenigsten ($N = 1306$) genannt worden sind. Um einen ersten Eindruck über die Einstellung zu den vier Wirtschaftsakteuren zu bekommen, sind die durchschnittlichen Polaritätsindices für die einzelnen Stimulusworte gebildet worden. Im Sinne der bereits erwähnten Klassifizierung der Polaritätsindices nach De Rosa (2002) sind alle gemittelten Indices der Akteure der Wirtschaft negativ – genauer gesagt liegen sie zwischen -1 und $-.05$, also im Negativbereich. Eine Übersicht bietet Tabelle 6.

Tabelle 6: Assoziationsanzahl und gemittelte Polaritätsindices für die Akteure der Wirtschaft getrennt für ExpertInnen und LaiInnen

Stimulus- wort	ExpertInnen n = 156			LaiInnen n = 153			Gesamt N = 309		
	<i>f</i>	<i>M (SD)</i>	<i>PI</i>	<i>f</i>	<i>M (SD)</i>	<i>PI</i>	<i>f</i>	<i>M (SD)</i>	<i>PI</i>
Politik / Regierung	801	5.14 (2.30)	-.41	733	4.96 (2.30)	-.52	1534	4.96 (2.30)	-.46
Geldinstitu- te / Banken	827	5.30 (2.13)	-.08	707	4.61 (2.24)	-.40	1533	4.79 (2.29)	-.24
Manage- rInnen	765	4.91 (2.24)	-.21	669	4.37 (2.29)	-.37	1434	4.64 (2.28)	-.29
Konsumenten- Innen	694	4.45 (2.33)	-.16	612	4.23 (2.35)	-.11	1306	4.23 (2.35)	-.13

Note: f = Gesamtanzahl der Assoziationen; PI = Polaritätsindex

Um eine Vorstellung davon zu bekommen, welche Worte zu den einzelnen Akteuren der Wirtschaft häufig assoziiert und in Folge auch bewertet worden sind, gibt Tabelle 7 die am häufigsten genannten Assoziationen zu den

einzelnen Induktionsworten wieder. Diese sollen (auch an dieser Stelle) lediglich als Übersicht dienen. In dieser Arbeit wird inhaltlich nicht weiter auf die Assoziationen Bezug genommen, da zu diesem Thema weitere Diplomarbeiten verfasst werden (siehe Vorwort).

Tabelle 7: Die häufigsten drei Assoziationen pro Akteur der Wirtschaft

Stimuluswort	häufigste		zweithäufigste		dritthäufigste	
	Assoziation	<i>n</i>	Assoziation	<i>n</i>	Assoziation	<i>n</i>
Regierung/ Politik	Wahlen	35	Inkompetenz	27	Unehrlichkeit	25
Geldinstitute/ Banken	Zinsen	39	Kredit	38	Sparbuch	26
ManagerInnen/ UnternehmerInnen	Verantwortung	63	Hohe Gehälter	55	Zu hohe Gehälter	46
KonsumentInnen/ VerbraucherInnen	Konsumenten- schutz	43	Steigende Preise	36	Einkaufen	27

Note: n = Gesamtanzahl der Nennungen der Assoziation

Nachdem nun die Assoziationen und Polaritätsindices zur Finanz- und Wirtschaftskrise sowie zu den Akteuren der Wirtschaft deskriptiv ausgewertet worden sind, wird in den nächsten Kapiteln die Präsentation der eigentlichen Ergebnisse bezüglich der gestellten Forschungsfragen und postulierten Hypothesen erfolgen. Zuerst werden die Ergebnisse zu den Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise dargelegt.

4.4.3 Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise

Zur Beantwortung der drei folgenden Forschungsfragen bezüglich der Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise ist eine univariate Varianzanalyse (2 x 2 Anova) durchgeführt worden.

1) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise von ExpertInnen und LaiInnen?

2) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise von Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen optimistisch eingestellt sind, und Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen weniger optimistisch eingestellt sind?

3) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise von optimistischen ExpertInnen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen), weniger optimistischen ExpertInnen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen), optimistischen LaiInnen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) und weniger optimistischen LaiInnen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen)?

Als abhängige Variable hat der Polaritätsindex pro Person für das Stimuluswort „Finanz- und Wirtschaftskrise“ fungiert. Der Polaritätsindex ist, wie in Kapitel 3.7.4 beschrieben, gebildet worden. Als erste unabhängige Variable ist die zweistufige Unterscheidung in wirtschaftliche ExpertInnen und LaiInnen herangezogen worden. Als zweite unabhängige Variable hat die Unterscheidung in bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen optimistische und weniger optimistische Personen gedient.

Zur besseren Übersicht über das Analysedesign soll die nachstehende Abbildung 2 verhelfen:

Abbildung 2: Darstellung des Analysedesigns der 2 x 2 – ANOVA

	2 * 2 – ANOVA			
1. UV	ExpertInnen		LaiInnen	
2. UV	optimistisch	nicht optimistisch	optimistisch	nicht optimistisch
AV	Polaritätsindex	Polaritätsindex	Polaritätsindex	Polaritätsindex

Die Finanz- und Wirtschaftskrise wird grundsätzlich überwiegend negativ bewertet ($M_{GESAMT} = -.68$, $SD = .02$). Im Sinne der in Kapitel 2.2.3 erläuterten Klassifikation (De Rosa, 2002) sind die über alle sozialen Gruppen (optimistische und wenig optimistische ExpertInnen und LaiInnen) hinweg gemittelten Polaritätsindices negativ. (Dies bedeutet, dass mehr Assoziationen negativ bewertet wurden, als positiv.) Es bestehen jedoch Unterschiede in der Häufigkeit der negativen Bewertungen im Verhältnis zu neutralen und positiven Bewertungen zwischen unterschiedlichen sozialen Gruppen, denn für den Polaritätsindex haben sich beide Haupteffekte (für die Variable wirtschaftliche Expertise und die Variable Optimismus/weniger Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) als signifikant herausgestellt. Da der Wechselwirkungseffekt erster Ordnung für die Variable wirtschaftliche Expertise mal der Variable Optimismus/weniger Optimismus (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) sich als nicht signifikant erwiesen hat ($F(1,309) = .43$, $p = .52$, $\eta^2 = .00$), können diese beiden signifikanten Haupteffekte (für die Variable wirtschaftliche Expertise und die Variable Optimismus/weniger Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) interpretiert werden.

Der Haupteffekt „Wirtschaftliche Expertise“ besagt, dass die wirtschaftliche Expertise Einfluss auf die Bewertungen zur Finanz- und Wirtschaftskrise hat. ExpertInnen und LaiInnen unterscheiden sich also in ihren Bewertungen zur Finanz- und Wirtschaftskrise signifikant ($F(1,309) = 4.28$, $p < .05$, $\eta^2 = .01$). Die Unterschiede fallen dahingehend aus, dass die Bewertungen der LaiInnen ($M = -.72$, $SD = .41$ bei $n = 153$) (noch) negativer sind als die Bewertungen der ExpertInnen ($M = -.62$, $SD = .42$ bei $n = 156$).

Der Haupteffekt „Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen“ beschreibt, dass zusätzlich auch signifikante Unterschiede in den Bewertungen zwischen optimistisch (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) und weniger optimistisch eingestellten Personen ($F(1,309) = 6.28$, $p < .05$, $\eta^2 = .02$) bestehen. Die Unterschiede fallen dahingehend aus, dass die Bewertungen der weniger optimistisch eingestellten Personen ($M = -$

.74, $SD = .38$ bei $n = 137$) (noch) negativer sind als die Bewertungen der optimistisch eingestellten Personen ($M = -.62$, $SD = .44$ bei $n = 172$).

Eine detaillierte Übersicht über die Ergebnisse und eine grafische Veranschaulichung dieser bieten die nachstehenden Tabellen 8 und 9 sowie Abbildung 3:

Tabelle 8: Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise getrennt für ExpertInnen und LailInnen

	ExpertInnen n = 156	LailInnen n = 153
Stimuluswort	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>
Finanz-/ Wirtschaftskrise	-.62 (.42)	-.72 (.41)

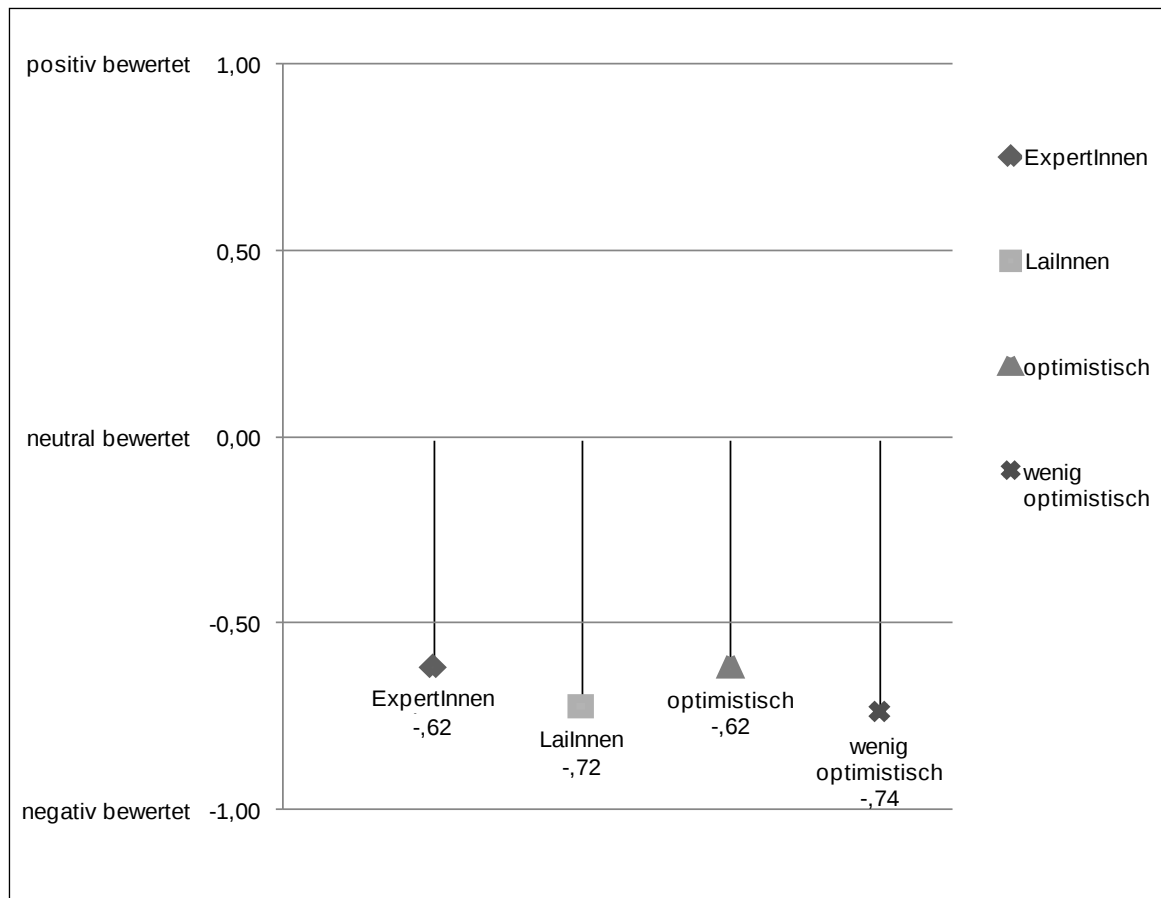
Note: M entspricht dem gemittelten Polaritätsindex

Tabelle 9: Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise getrennt für optimistische und wenig optimistische Personen bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen

	Optimistische n = 172	Wenig Optimistische n = 137
Stimuluswort	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>
Finanz-/ Wirtschaftskrise	-.62 (.44)	-.74 (.38)

Note: M entspricht dem gemittelten Polaritätsindex

Abbildung 3: Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise getrennt für ExpertInnen und LaiInnen sowie optimistische und wenig optimistische Personen



* Angaben beziehen sich auf die gemittelten Polaritätsindices; die verschiedenen n sind der vorhergehenden Tabelle zu entnehmen

Einen zusätzlichen Überblick über alle Mittelwerte bietet die nachfolgende Tabelle 10.

Tabelle 10: Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise getrennt für optimistische ExpertInnen, wenig optimistische ExpertInnen, optimistische Lailnnen und wenig optimistische Lailnnen

	ExpertInnen n = 156		Lailnnen n = 153	
	Optimistisch n = 90	Wenig optimistisch n = 66	Optimistisch n = 82	Wenig optimistisch n = 71
	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>
Finanz- und Wirtschaftskrise	-.56 (.45)	-.70 (.34)	-.68 (.41)	-.77 (.41)

Note: M entspricht dem gemittelten Polaritätsindex

Was diese Ergebnisse in Bezug auf die drei aufgestellten Hypothesen zu den Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise bedeuten, wird in der nachstehenden Abbildung 4 erläutert:

Abbildung 4: Verwerfen oder Beibehalten der Hypothesen zur Finanz- und Wirtschaftskrise

Verwerfen oder Beibehalten der Hypothesen	
Hypothese	Verwerfen / Beibehalten
Ha1: Die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise unterscheiden sich zwischen wirtschaftlichen ExpertInnen und LaiInnen.	Die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise von ExpertInnen und LaiInnen unterscheiden sich. Beide Gruppen bewerten die Finanz- und Wirtschaftskrise als vorwiegend negativ, jedoch bewerten LaiInnen diese noch negativer als ExpertInnen. → Ha0 wird verworfen.
Hb1: Die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise unterscheiden sich zwischen optimistisch eingestellten und weniger optimistisch eingestellten (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) Personen derart, dass optimistisch eingestellte diese positiver bewerten.	Die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise von optimistisch und weniger optimistisch eingestellten Personen unterscheiden sich. Beide Gruppen bewerten die Finanz- und Wirtschaftskrise als vorwiegend negativ, jedoch bewerten weniger optimistisch eingestellte Personen diese noch negativer als optimistisch eingestellte. → Hb0 wird verworfen.
Hc1: Die Bewertungen hinsichtlich der Finanz- und Wirtschaftskrise unterscheiden sich zwischen optimistisch (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) eingestellten (wirtschaftlichen) ExpertInnen, wenig optimistisch eingestellten ExpertInnen, optimistisch eingestellten LaiInnen und wenig optimistisch eingestellten LaiInnen	Die hier gefundenen Unterschiede gehen nicht über die genannten Unterschiede der Bewertungen zwischen ExpertInnen und LaiInnen sowie optimistisch und weniger optimistisch eingestellten Personen hinaus. (Dies bedeutet, dass optimistische und weniger optimistische LaiInnen die Finanz- und Wirtschaftskrise negativer bewerten als optimistische und weniger optimistische ExpertInnen. Zudem bewerten weniger optimistische ExpertInnen und LaiInnen diese negativer als optimistische ExpertInnen und LaiInnen.) → Hc0 wird beibehalten.

Zusammenfassend bedeutet dies also, dass **Ha0** (da Lailnnen die Finanz- und Wirtschaftskrise negativer bewerten als ExpertInnen) und **Hb0** (da wenig optimistische Personen die Finanz- und Wirtschaftskrise negativer beurteilen als optimistische Personen) verworfen werden, und **Hc0** (da keine signifikanten Interaktionseffekte beobachtet worden sind) beibehalten wird.

Nachdem nun die Ergebnisse zu den Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise dargelegt worden sind, werden in Folge die Ergebnisse der Bewertungen der Akteure der Wirtschaft präsentiert.

4.4.4 Bewertungen der Akteure der Wirtschaft

Zur Beantwortung der folgenden Forschungsfragen (Nummer 4 bis 7) zu den Akteuren der Wirtschaft ist eine 4 x 2 x 2 Manova durchgeführt worden.

4) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der unterschiedlichen Akteure der Wirtschaft und wenn ja, inwiefern?

5) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von ExpertInnen und Lailnnen?

6) Unterscheiden sich die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen optimistisch eingestellt sind, und Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen weniger optimistisch eingestellt sind?

7) Gibt es (Wechselwirkungs-) Unterschiede in den Bewertungen zwischen optimistischen und weniger optimistischen (hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) ExpertInnen und Lailnnen und den unterschiedlichen Wirtschaftsakteuren?

Als abhängige Variable hat wiederum der Polaritätsindex fungiert. Die erste unabhängige Variable ist durch die vierstufige Unterscheidung der Akteure der Wirtschaft (Politik/Regierung, Geldinstitute/Banken, ManagerInnen/UnternehmerInnen und KonsumentInnen/VerbraucherInnen) gebildet worden. Diese Variable stellt einen Within-Subject Faktor dar, da jede Person für alle Akteure Bewertungen abgegeben hat. Als zweite unabhängige Variable ist die zweistufige Unterscheidung in wirtschaftliche ExpertInnen und LaiInnen herangezogen worden. Als dritte unabhängige Variable hat die Unterscheidung in (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) optimistische und weniger optimistische Personen gedient.

Zur besseren Übersicht über das Analysedesign soll die nachstehende Abbildung 5 verhelfen:

Abbildung 5: Darstellung des Analysedesigns der 4 x 2 x 2 – MANOVA

	4 * 2 * 2 – MANOVA															
1.UV within	Politik/Regierung				Geldinstitute/Banken				ManagerInnen/ UnternehmerInnen				KonsumentInnen/ VerbraucherInnen			
2.UV	ExpertInnen		LaiInnen		ExpertInnen		LaiInnen		ExpertInnen		LaiInnen		ExpertInnen		LaiInnen	
3.UV	optimistisch	wenig optimistisch	optimistisch	wenig optimistisch	optimistisch	wenig optimistisch	optimistisch	wenig optimistisch	optimistisch	wenig optimistisch	optimistisch	wenig optimistisch	optimistisch	wenig optimistisch	optimistisch	wenig optimistisch
AV	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index	Polaritäts- index

In Tabelle 11 werden alle überprüften Effekte der 4 x 4 x 2 Manova dargestellt.

Tabelle 11: Effekte der 4 x 4 x 2 Manova

Effekt	<i>F</i>	<i>df1</i>	<i>df2</i>	<i>p</i>	η^2
Interaktionseffekt 2. Ordnung: Akteure x Expertise x Optimismus	0.73	2.92	0.19	.53	.00
Interaktionseffekt 1. Ordnung: Akteure x Optimismus	0.86	2.92	0.22	.46	.00
Interaktionseffekt 1. Ordnung: Expertise x Optimismus	2.78	1	1.86	.10	.01
Interaktionseffekt 1. Ordnung: Akteure x Expertise	6.93	2.92	1.75	<.01	.02
Haupteffekt Akteure	22.98	2.92	5.76	<.01	.07
Haupteffekt Expertise	8.37	1	5.60	<.01	.03
Haupteffekt Optimismus	25.48	1	17.05	<.01	.08

Note: Sphärizität kann nicht angenommen werden, Greenhouse-Geisser Korrektur kommt zur Anwendung

Da der Mauchly-Test, der die Sphärizität überprüft, mit $p < .05$ signifikant ist, wird die Greenhouse Geisser–Korrektur herangezogen. Wie aus Tabelle 11 ersichtlich ist, ist der Interaktionseffekt zweiter Ordnung zwischen der Variable Akteure der Wirtschaft, der Variable wirtschaftliche Expertise und der Variable Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen nicht signifikant. Dies bedeutet, dass es keine gemeinsamen Wechselwirkungen zwischen den Akteuren der Wirtschaft, der wirtschaftlichen Expertise und dem Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen gibt.

Auch zwei der drei Interaktionseffekte erster Ordnung sind nicht signifikant: Der Interaktionseffekt erster Ordnung zwischen der Variable Akteure der Wirtschaft und der Variable Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen hat sich als nicht signifikant erwiesen. Dies bedeutet, dass

Optimismus für die unterschiedliche Bewertung der verschiedenen Akteure der Wirtschaft (also dass beispielsweise Politik/Regierung negativer bewertet wird als KonsumentInnen/VerbraucherInnen) nicht maßgeblich ist. Der Interaktionseffekt erster Ordnung zwischen der Variable wirtschaftliche Expertise und der Variable Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen ist nicht signifikant. Dies bedeutet, dass die wirtschaftliche Expertise nicht in Kombination mit dem Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen auf die generelle Bewertungen der Akteure einwirkt. Der Interaktionseffekt erster Ordnung zwischen der Variable Akteure der Wirtschaft und der Variable wirtschaftliche Expertise hat sich hingegen als signifikant herausgestellt. Dies bedeutet, dass für die unterschiedliche Bewertung der verschiedenen Akteure der Wirtschaft (also dass beispielsweise Politik/Regierung negativer bewertet wird als KonsumentInnen/VerbraucherInnen) die wirtschaftliche Expertise maßgeblich ist. LaiInnen bewerten andere Akteure negativer oder positiver als ExpertInnen und umgekehrt.

Alle drei Haupteffekte – der Haupteffekt der Variable Akteure der Wirtschaft, der Haupteffekt der Variable wirtschaftliche Expertise sowie der Haupteffekt der Variable Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen haben sich als signifikant erwiesen. Der signifikante Haupteffekt bezüglich der Variable Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen besagt, dass die allgemeine Bewertung der Akteure abhängig vom Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen anders ausfällt. So bewerten wenig optimistisch eingestellte Personen die Akteure allgemein negativer als optimistisch eingestellte Personen (Haupteffekt wirtschaftliche Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen). Da signifikante Haupteffekte bei Bestehen signifikanter Interaktionseffekte, in denen diese vorkommen, nicht ohne weiteres interpretiert werden können (Bortz & Döring, 2006), wird auf die signifikanten Haupteffekte der Variable Akteure der Wirtschaft und der Variable wirtschaftliche Expertise hier nicht weiter eingegangen. (Sowohl die Variable Akteure der Wirtschaft, also auch die Variable wirtschaftliche Expertise finden sich auch im signifikanten Interaktionseffekt erster Ordnung zwischen der Variable Akteure der Wirtschaft

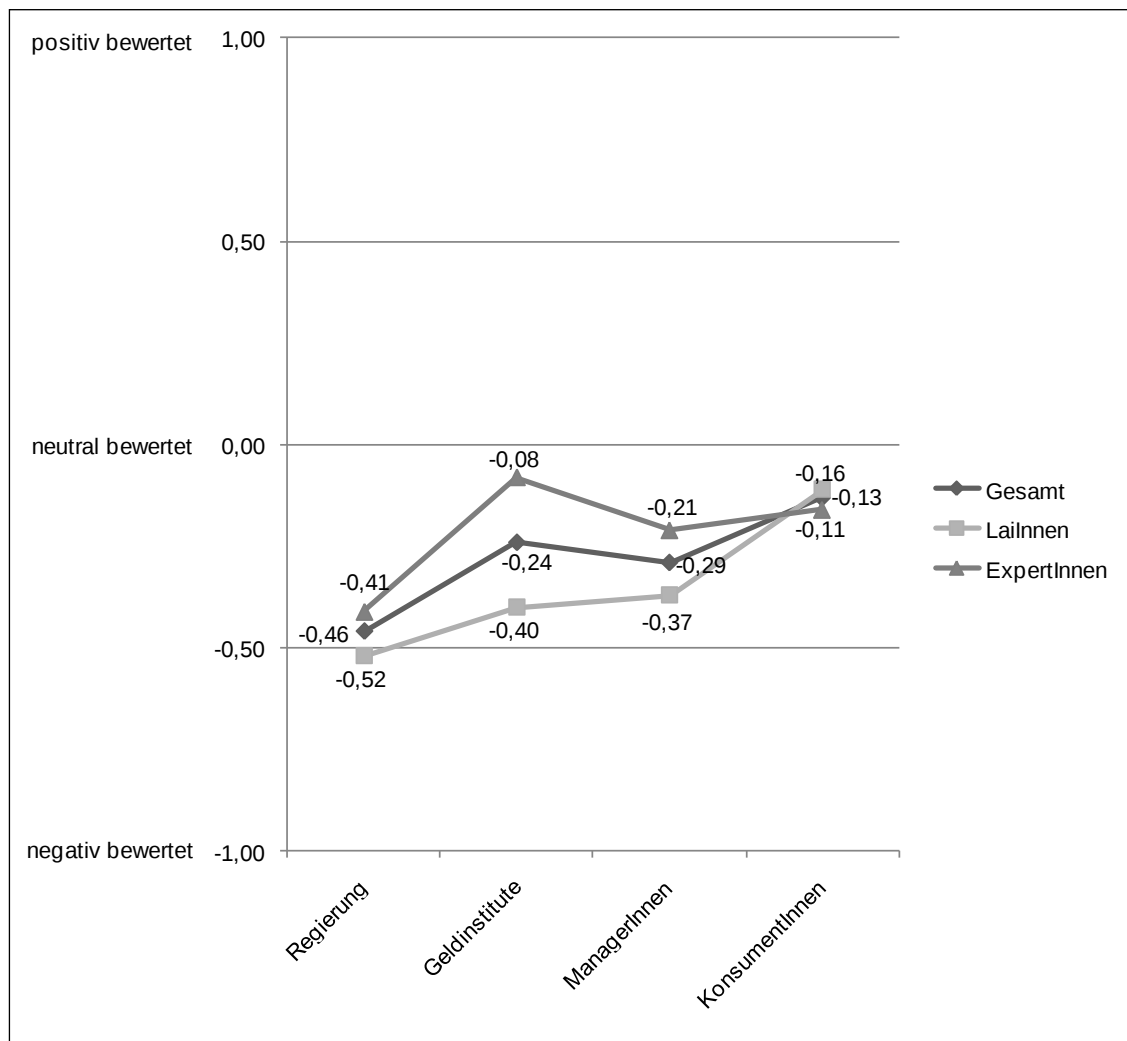
und der Variable wirtschaftliche Expertise wieder und müssen daher in dieser Interaktion interpretiert werden). Somit können lediglich zwei signifikante Effekte interpretiert werden: der signifikante Interaktionseffekt erster Ordnung zwischen der Variable Akteure der Wirtschaft und der Variable wirtschaftliche Expertise sowie der signifikante Haupteffekt der Variablen Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen.

Zunächst soll der Einfluss des Wechselwirkungseffektes zwischen den Akteuren der Wirtschaft und der wirtschaftlichen Expertise beleuchtet werden. Dieser zu interpretierende Interaktionseffekt erster Ordnung (Akteure der Wirtschaft x wirtschaftliche Expertise) gibt darüber Auskunft, dass einige der vier Wirtschaftsakteure von ExpertInnen und LaiInnen anders interpretiert werden und zwar dahingehend, dass es auf den jeweiligen Akteur ankommt, ob dieser von der Gruppe der ExpertInnen positiver oder negativer beurteilt wird, als von der Gruppe der LaiInnen. Grundsätzlich bewerten die LaiInnen Geldinstitute/Banken sowie ManagerInnen/UnternehmerInnen signifikant negativer als die ExpertInnen. Bei den Akteurgruppen KonsumentInnen/VerbraucherInnen und Politik/Regierung bestehen keine signifikanten Unterschiede zwischen ExpertInnen und LaiInnen. Die nachstehende Tabelle 12 zeigt alle Mittelwerte der Polaritätsindices getrennt für die Akteure der Wirtschaft und gesondert für ExpertInnen und LaiInnen. Diese Inhalte werden zudem in Abbildung 6 veranschaulicht.

Tabelle 12: Polaritätsindices für die Akteure der Wirtschaft und getrennt für ExpertInnen und Lailnnen

Stimulus- wort	ExpertInnen <i>n</i> = 156	Lailnnen <i>n</i> = 153	T-Test		
	<i>M</i> (<i>SD</i>)	<i>M</i> (<i>SD</i>)	<i>df</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
Politik / Regierung	-41, (.58)	-.52 (.52)	307	1.72	.09
Geldinstitu- te / Banken	-.08 (.61)	-.40 (.58)	307	4.79	<.01
Manage- rInnen	-.21 (.63)	-.37 (.60)	307	2.30	<.05
Konsumenten- Innen	-.16 (.64)	-.11 (.67)	307	-.62	.53

Abbildung 6: Gemittelte Polaritätsindices für die Akteure der Wirtschaft getrennt für ExpertInnen und Lailnnen



Note: Gesamt: *N* = 309; ExpertInnen: *n* = 156; Lailnnen: *n* = 153

Zusätzlich interessiert noch, auf welche Art und Weise die ExpertInnen die vier Akteure der Wirtschaft unterschiedlich bewerten. ExpertInnen beurteilen Politik und Regierung signifikant negativer als die anderen drei Akteure. Weiters bewerten ExpertInnen Geldinstitute und Banken signifikant weniger negativ als ManagerInnen und UnternehmerInnen, jedoch nicht signifikant anders als KonsumentInnen und VerbraucherInnen. Auch ManagerInnen und UnternehmerInnen werden von ExpertInnen nicht signifikant anders bewertet als KonsumentInnen und VerbraucherInnen. Eine übersichtliche Darstellung dieser Werte ist der Tabelle 13 zu entnehmen.

Tabelle 13: Polaritätsindices getrennt für die Akteure der Wirtschaft von ExpertInnen

Stimuluswort	M (SD)	ExpertInnen n = 156											
		1			2			3			4		
		df	t	p	df	t	p	df	t	p	df	t	p
1. Politik / Regierung	-.41, (.58)		-										
2. Geldinstitute / Banken	-.08 (.61)	155	-5.77	<.01 **		-							
3. ManagerInnen/ UnternehmerInnen	-.21 (.63)	155	-3.55	<.01 **	155	2.63	<.05 *		-				
4. KonsumentInnen/ VerbraucherInnen	-.16 (.64)	155	-3.86	<.01 **	155	1.48	.14	155	-.92	.36		-	

Note: 1 = Politik/Regierung, 2 = Geldinstitute/Banken, 3 = ManagerInnen/UnternehmerInnen, 4 = KonsumentInnen/VerbraucherInnen

** „Polaritätsindices unterscheiden sich signifikant bei $p < .01$

* „Polaritätsindices unterscheiden sich signifikant bei $p < .05$

Nachdem nun dargelegt worden ist, auf welche Art und Weise ExpertInnen die vier Akteure der Wirtschaft unterschiedlich bewerten, soll dies nun auch für die Gruppe der LaiInnen erfolgen. Auch die LaiInnen bewerten (ebenso wie die ExpertInnen) Politik und Regierung signifikant negativer als die anderen drei Akteure der Wirtschaft. Zu dem beurteilen LaiInnen Geldinstitute und Banken sowie ManagerInnen und UnternehmerInnen signifikant negativer als KonsumentInnen und VerbraucherInnen. Geldinstitute und Banken unterscheiden sich in den Bewertungen der LaiInnen jedoch nicht signifikant von den Bewertungen der ManagerInnen und UnternehmerInnen in ihrer Negativität. Eine übersichtliche Darstellung dieser Werte ist Tabelle 14 zu entnehmen.

Tabelle 14: Polaritätsindices getrennt für die Akteure der Wirtschaft von LailInnen

Stimuluswort	M (SD)	LailInnen n = 153											
		1			2			3			4		
		df	t	p	df	t	p	df	t	p	df	t	p
1. Politik / Regierung	-52, (.52)		-										
2. Geldinstitute / Banken	-.40 (.58)	152	-2.60	<.05 *		-							
3. ManagerInnen/ UnternehmerInnen	-.37 (.60)	152	-2.77	<.01 **	152	-.54	.59		-				
4. KonsumentInnen/ VerbraucherInnen	-.11 (.67)	152	-7.39	<.01 **	152	-4.69	<.01 **	152	-4.53	<.01 **		-	

Note: 1 = Politik/Regierung, 2 = Geldinstitute/Banken, 3 = ManagerInnen/UnternehmerInnen, 4 = KonsumentInnen/VerbraucherInnen

** „Polaritätsindices unterscheiden sich signifikant bei $p < .01$

* „Polaritätsindices unterscheiden sich signifikant bei $p < .05$

Nachdem nun der signifikante Interaktionseffekt erster Ordnung zwischen der Variable Akteure der Wirtschaft und der Variable wirtschaftliche Expertise dargestellt worden ist, wird der signifikante Haupteffekt der Variablen Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen exploriert.

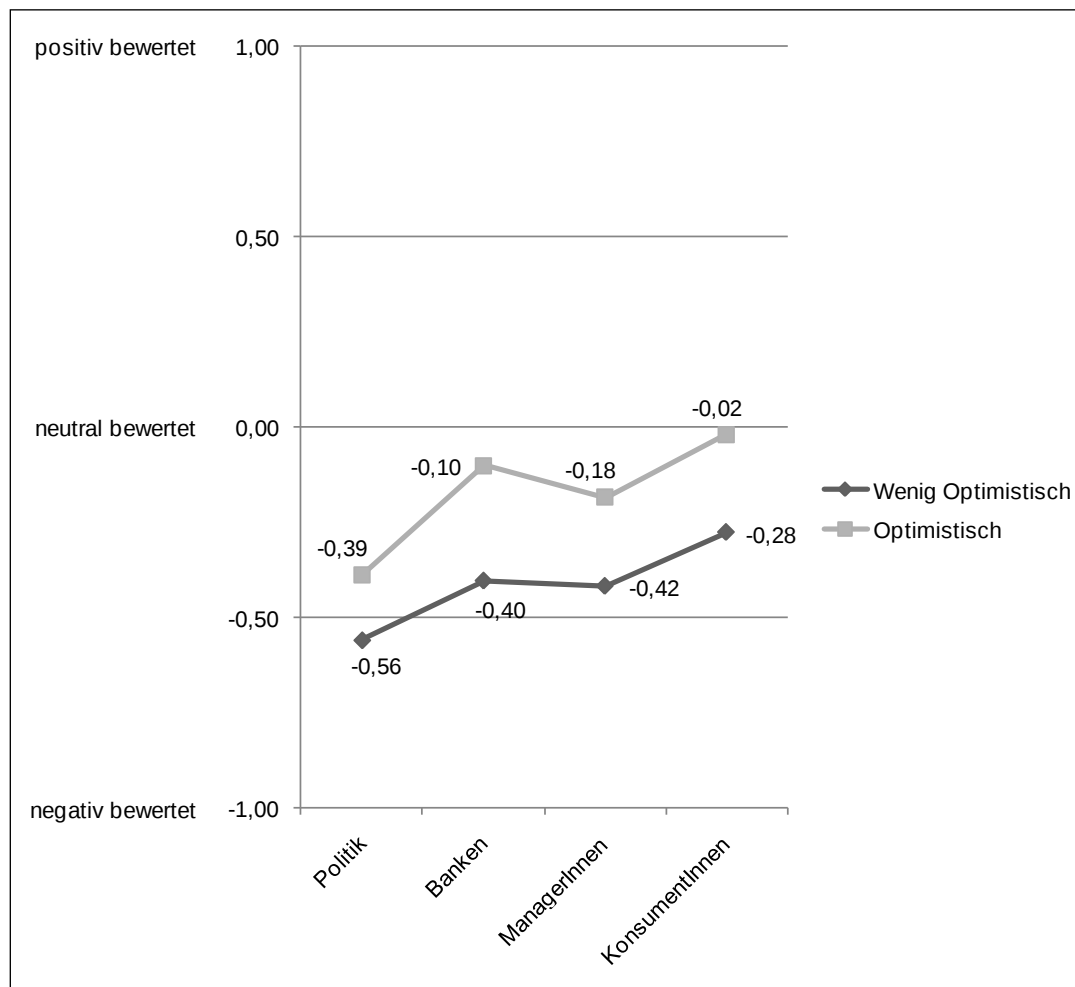
Dieser signifikante ($F(1, 17.05) = 25.48, p < .01, \eta^2 = 0.08$) Haupteffekt besagt, dass der Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen einen Einfluss auf die Bewertung der Akteure der Wirtschaft hat. Bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen wenig optimistische Personen ($M = -.41, SD = .04$ bei $n = 137$) haben die Akteure der Wirtschaft grundsätzlich (noch) negativer bewertet als optimistische Personen ($M = -.14, SD = .03$ bei $n = 172$). Diesen signifikanten Haupteffekt der Variable Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen veranschaulicht Abbildung 7. Die gemittelten Polaritätsindices für die Akteure getrennt für – bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – optimistisch und wenig optimistisch eingestellte Personen sowie die genauen T-Werte werden in Tabelle 15 dargestellt. Hier wird deutlich, dass alle Akteure der Wirtschaft (Politik und Regierung, Geldinstitute und Banken, ManagerInnen und UnternehmerInnen sowie KonsumentInnen und VerbraucherInnen) von wenig optimistisch eingestellten Personen negativer bewertet werden als von optimistisch eingestellten.

Tabelle 15: Polaritätsindices für die Akteure der Wirtschaft und getrennt für – bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – optimistisch und wenig optimistisch eingestellte Personen

Stimulus- wort	Optimistisch n = 172	Wenig Optimistisch n = 137	T-Test		
	M (SD)	M (SD)	df	t	p
Politik / Regierung	-.39 (.57) **	-.56 (.51) **	307	2.75	<.01
Geldinstitu- te / Banken	-.10 (.63) **	-.40 (.55) **	307	4.44	<.01
Manage- rInnen	-.18 (.62) **	-.42 (.60) **	307	3.35	<.01
Konsumen- tInnen	-.02 (.67) **	-.28 (.61) **	307	3.51	<.01

Note: ** „ “ = unterscheiden sich signifikant bei $p < .01$

Abbildung 7: Polaritätsindices zu den Akteuren der Wirtschaft getrennt für - bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen - optimistisch und wenig optimistisch eingestellte Personen



Nachdem nun die beiden zu interpretierenden Effekte dargestellt worden sind, soll Tabelle 16 zur Übersicht über die Polaritätsindices aller sozialer Gruppen (– bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – optimistisch eingestellte ExpertInnen, optimistisch eingestellte LaiInnen, wenig optimistisch eingestellte ExpertInnen und wenig optimistisch eingestellte LaiInnen) dienen. Aus dieser Tabelle geht zusätzlich hervor, welche Polaritätsindices sich signifikant voneinander unterscheiden. Vor allem interessieren jedoch (zu Übersichtszwecken) die Mittelwerte und Standardabweichungen der Polaritätsindices der vier Gruppen, die auf der linken Seite der Tabelle dargestellt werden. Auch hier werden die beiden interpretierten Effekte (Interaktionseffekt: Akteure der Wirtschaft x wirtschaftliche Expertise; Haupteffekt Optimismus) deutlich: Veranschaulicht wird auch hier, dass optimistisch eingestellte Personen (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) die Akteure der Wirtschaft weniger negativ bewertet haben als wenig optimistisch eingestellte Personen und, dass die Akteure der Wirtschaft in Abhängigkeit der wirtschaftlichen Expertise unterschiedlich negativ beurteilt worden sind.

Tabelle 16: Polaritätsindices zu den Akteuren der Wirtschaft und signifikante Unterschiede zwischen optimistischen und wenig optimistischen ExpertInnen und Lailnnen

Stimuluswort			M (SD)	ExpertInnen n = 156								Lailnnen n = 153							
				optimistisch n = 90				wenig optimistisch n = 66				optimistisch n = 82				wenig optimistisch n = 71			
				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
				df	df	df	df	df	df	df	df	df	df	df	df	df	df	df	df
				t	t	t	t	t	t	t	t	t	t	t	t	t	t	t	t
			p	p	p	p	p	p	p	p	p	p	p	p	p	p	p		
ExpertInnen	optimistisch	1. Politik	-.39 (.61)	-	89 -4.80 .<.01	89 -3.60 .<.01	89 -3.30 .<.01	154 .57 .57	154 -1.94 .06	154 -.57 .57	154 -1.50 .14	170 -.01 .10	170 -1.68 .10	170 -1.40 .16	170 -4.61 <.01	158.23 3.38 <.01	158.93 2.40 <.05	159 1.18 .24	159 -.79 .43
		2. Geldinstitute	.02 (.62)	-	84 2.05 .<.05	89 1.74 .09	154 4.84 .<.01	154 2.28 .<.05	154 3.47 .<.01	154 2.57 .<.05	170 4.58 .<.01	170 2.66 .<.01	170 2.92 .<.01	170 -.46 .65	159.73 8.19 .<.01	158.72 7.12 .<.01	159 5.50 .<.01	159 3.41 .<.01	
		3. ManagerInnen	-.12 (.61)	-	89 -.27 .79	89 -2.27 .79	154 3.43 .<.01	154 .88 .38	154 2.13 .<.05	154 1.22 .22	170 3.06 .<.01	170 1.22 .23	170 1.48 .14	170 -1.84 .07	158.04 6.61 .<.01	158.86 5.56 .<.01	159 4.07 .<.01	159 2.01 .<.05	
		4. KonsumentInnen	-.10 (.64)	-	89 3.55 .<.01	89 1.07 .29	154 2.29 .<.05	154 1.40 .16	154 1.40 .16	170 3.22 .<.01	170 1.41 .16	170 1.67 .10	170 -1.59 .11	156.58 6.68 .<.01	158.06 5.66 .<.01	159 4.18 .<.01	159 2.18 .<.05		
	wenig optimistisch	1. Politik	-.44 (.54)	-	65 -3.25 .<.01	65 -1.26 .21	65 -2.05 .<.05	146 -.61 .55	146 -2.18 .<.05	146 -1.91 .06	145.97 -5.04 .<.01	126.29 2.68 .<.01	135 1.73 .09	135 .60 .55	135 -1.32 .19	135 -1.32 .19	135 -1.32 .19	135 -1.32 .19	
		2. Geldinstitute	-.20 (.57)	-	65 1.63 .11	65 .39 .70	146 2.03 .<.05	146 .30 .77	196 .55 .58	145.72 -2.59 .<.05	122.67 5.30 .<.01	135 4.37 .<.01	135 3.07 .<.01	135 1.09 .28	135 1.09 .28	135 1.09 .28	135 1.09 .28		
		3. ManagerInnen	-.33 (.63)	-	65 -1.24 .22	65 -1.24 .22	146 .58 .56	148 -.97 .33	146 -7.2 .47	146 -3.64 .<.01	116.15 3.59 .<.01	119.55 2.72 .<.01	135 1.64 .10	135 -1.88 .85	135 -1.88 .85	135 -1.88 .85	135 -1.88 .85		
		4. KonsumentInnen	-.24 (.62)	-	146 1.55 .12	146 -.08 .94	146 .17 .87	146 -2.80 .01	117.08 4.62 .<.01	120.46 3.72 .<.01	135 2.57 .<.05	135 -69 .49	135 -69 .49	135 -69 .49	135 -69 .49	135 -69 .49	135 -69 .49		

Fortsetzung auf der nächsten Seite

			ExpertInnen n = 156								LailInnen n = 153									
			optimistisch n = 90				wenig optimistisch n = 66				optimistisch n = 82				wenig optimistisch n = 71					
Stimuluswort			<i>M</i> (<i>SD</i>)	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
				<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	<i>df</i>	
				<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	<i>t</i>	
				<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	
LailInnen	optimistisch	1. Politik	-.39 (.54)									-	81 -2.43 <.05	81 -1.71 .09	81 -5.63 <.01	150.71 3.54 <.01	151 2.48 <.05	151 1.24 .22	151 -.82 .41	
		2. Geldinstitute	-.23 (.62)										-	81 .30 .76	81 -3.14 <.01	146.46 5.07 <.01	148.50 4.09 <.01	151 2.79 <.01	151 .81 .42	
		3. ManagerInnen	-.26 (.62)											-	81 -3.72 <.01	146.19 4.76 <.01	148.31 3.79 <.01	151 2.51 <.05	151 .55 .58	
		4. KonsumentInnen	.06 (.68)												-	140.93 7.98 <.01	143.85 7.01 <.01	150.42 5.62 <.01	151 3.59 <.01	
	wenig optimistisch	1. Politik	-.67 (.45)														-	70 -1.18 .24	70 -2.24 <.05	70 -4.78 <.01
		2. Geldinstitute	-.59 (.47)															-	70 -1.36 .18	70 -3.69 <.01
		3. ManagerInnen	-.50 (.55)																-	70 -2.60 <.05
		4. KonsumentInnen	-.31 (.60)																	-

Was diese dargelegten Ergebnisse in Bezug auf die aufgestellten Hypothesen zu den Bewertungen der Akteure der Wirtschaft bedeuten, wird in der nachstehenden Abbildung 8 erläutert:

Abbildung 8: Verwerfen oder Beibehalten der Hypothesen zu den Akteuren der Wirtschaft

Verwerfen oder Beibehalten der Hypothesen	
Hypothese	Verwerfen / Beibehalten
Hd1: Die Bewertungen hinsichtlich der unterschiedlichen Akteure der Wirtschaft unterscheiden sich.	Die Bewertungen der unterschiedlichen Akteure unterscheiden sich in Form von Wechselwirkung mit der wirtschaftlichen Expertise. Es besteht ein Wechselwirkungseffekt. Das bedeutet, dass die unterschiedlichen Akteure der Wirtschaft unterschiedlich bewertet werden in Abhängigkeit davon, ob wirtschaftliche Expertise vorliegt oder nicht. Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass die Akteure der Wirtschaft generell unterschiedlich (negativ) bewertet werden, die wirtschaftliche Expertise ist maßgeblich für die Bewertung. LailInnen: LailInnen beurteilen Politik und Regierung signifikant negativer als die anderen Akteure. Sie beurteilen Geldinstitute und Banken sowie ManagerInnen und UnternehmerInnen signifikant negativer als KonsumentInnen und VerbraucherInnen. Geldinstitute und Banken unterscheiden sich in den Bewertungen der LailInnen nicht signifikant von den Bewertungen der ManagerInnen und UnternehmerInnen in ihrer Negativität. ExpertInnen: Auch ExpertInnen beurteilen Politik und Regierung signifikant negativer als die anderen Akteure. Sie beurteilen Geldinstitute und Banken signifikant weniger negativ als ManagerInnen und UnternehmerInnen, jedoch nicht signifikant anders als KonsumentInnen und VerbraucherInnen. Auch ManagerInnen und UnternehmerInnen werden von ExpertInnen nicht signifikant negativer bewertet als KonsumentInnen und VerbraucherInnen. → Hd0 wird beibehalten.
He1: Die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von wirtschaftlichen ExpertInnen und LailInnen unterscheiden sich.	Die Bewertungen von ExpertInnen und LailInnen unterscheiden sich in Form von Wechselwirkung mit den unterschiedlichen Akteuren der Wirtschaft. Es besteht ein Wechselwirkungseffekt. Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass ExpertInnen anders urteilen als LailInnen, da der zu beurteilende Akteur maßgeblich für die Bewertung ist. LailInnen beurteilen Geldinstitute und Banken sowie ManagerInnen und UnternehmerInnen signifikant negativer als ExpertInnen. Bei KonsumentInnen und VerbraucherInnen sowie Politik und Regierung wurden keine Bewertungsunterschiede zwischen ExpertInnen und LailInnen beobachtet. → He0 wird beibehalten.
Hf1: Die Bewertungen hinsichtlich der Akteure der Wirtschaft von Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen optimistisch eingestellt sind, und Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen weniger optimistisch eingestellt sind, unterscheiden sich derart, dass die Bewertungen optimistisch eingestellter Personen positiver ausfallen.	Die Bewertungen zu den Akteuren der Wirtschaft von Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen optimistisch eingestellt sind, sind signifikant weniger negativ als die Bewertungen der Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen weniger optimistisch eingestellt sind. → Hf0 wird verworfen.
Hg1: Es gibt Bewertungsunterschiede zwischen optimistischen und weniger optimistischen ExpertInnen und LailInnen und den unterschiedlichen Akteuren.	Die Bewertungen zu den Akteuren der Wirtschaft unterscheiden sich nicht in Form von Interaktionseffekten zweiter Ordnung zwischen der wirtschaftlichen Expertise, der optimistischen Einstellung bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen und den Akteuren der Wirtschaft. → Hg0 wird beibehalten.

Dies bedeutet, dass **Hf0** verworfen wird, da die Bewertungen wenig optimistisch eingestellter Personen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) negativer sind als die Bewertungen optimistisch eingestellter Personen. **Hd0** wird beibehalten. Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass die Akteure der Wirtschaft generell unterschiedlich bewertet werden – die Expertise ist für die Bewertung maßgeblich. Auch **He0** wird beibehalten. Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass ExpertInnen und LaiInnen grundsätzlich unterschiedlich bewerten – der jeweilige zu bewertende Wirtschaftsakteur ist maßgeblich. **Hg0** wird ebenfalls beibehalten. Von Interaktionseffekten zweiter Ordnung zwischen wirtschaftlicher Expertise, optimistischer Einstellung und Akteuren der Wirtschaft kann nicht ausgegangen werden.

Nachdem nun bereits das Beibehalten und Verwerfen der Hypothesen **Ha0** bis **Hg0** diskutiert worden ist, widmet sich der folgende Abschnitt einem explorativ erforschenden Exkurs, um die (untenstehende) 8. Forschungsfrage näher zu beleuchten und Schlussfolgerungen für die aufgestellte Hypothese **Hh1** zu treffen. Dies erfolgt vor allem mit dem Ziel die Methode der Erhebung freier Assoziationen näher zu beleuchten und damit eine Basis für Untersuchungen zu schaffen, mit deren Hilfe diese Methode weiterentwickelt werden kann.

Explorative Untersuchung der Sequenz – 8. Forschungsfrage

8) Unterscheiden sich die Bewertungen der zentralen und peripheren Elemente der sozialen Repräsentationen zu den Akteuren der Wirtschaft?

Dies bedeutet, dass untersucht werden soll, ob bestimmte Verläufe in den Bewertungen der Assoziationen (zu den Akteuren der Wirtschaft), die jeweils in einer bestimmten Reihenfolge produziert werden, festgestellt werden können. Zur Erforschung dieser Frage sind die Variable Position und die Variable Bewertung herangezogen worden. Für die Variable Position ist, wie in Folge detailliert beschrieben wird, vorab ein Cut-off Point (vier von acht möglichen Positionen werden in der Analyse berücksichtigt) berechnet worden. Anschließend ist eine deskriptive Analyse des Effektes der Position

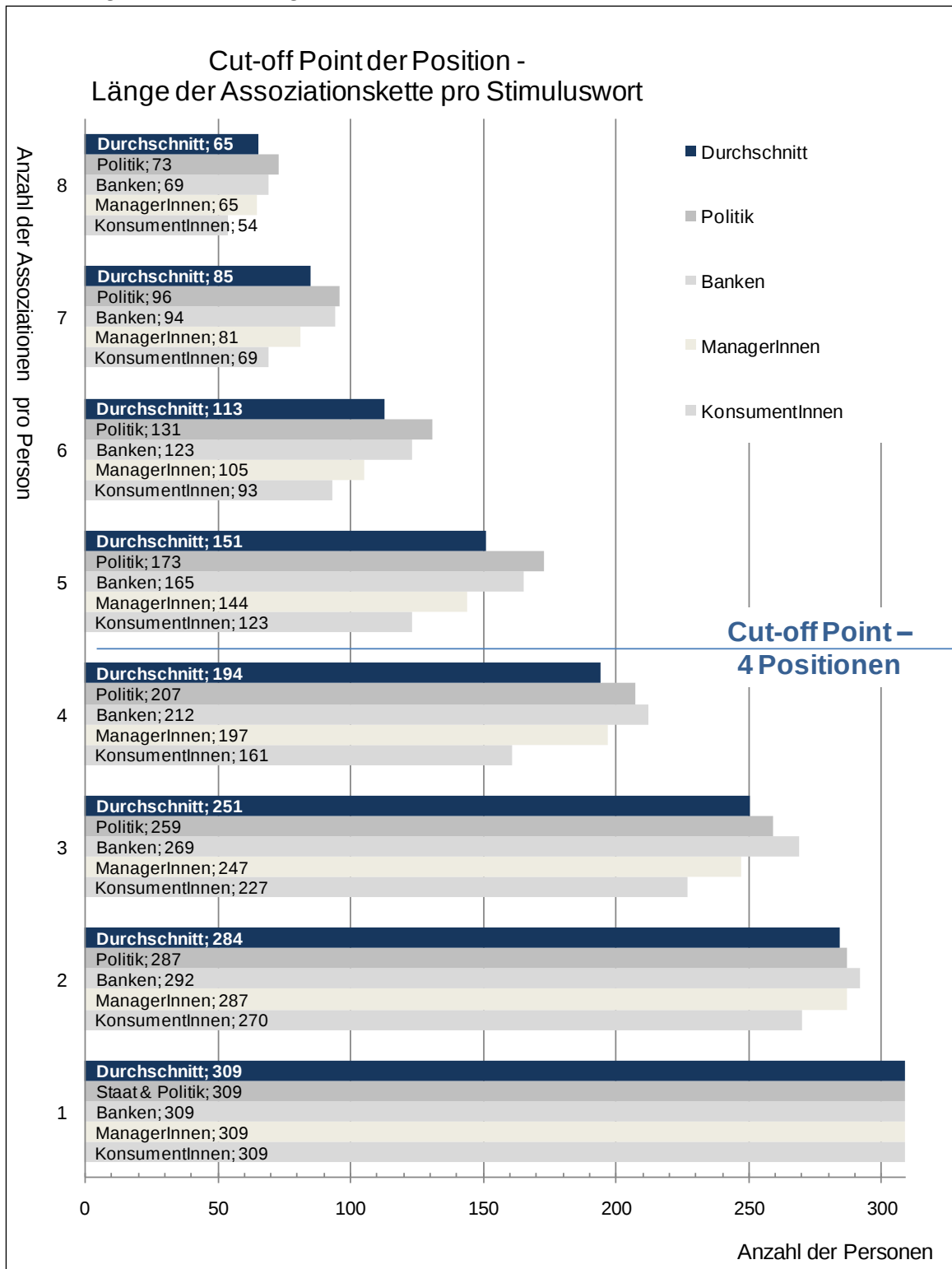
durchgeführt worden: Zu diesem Zweck sind die gemittelten Bewertungen für die verschiedenen Akteure der Wirtschaft an den verschiedenen Positionen getrennt für die vier Gruppen (– bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen – optimistische LaiInnen, wenig optimistische LaiInnen, optimistische ExpertInnen und wenig optimistische ExpertInnen) ermittelt worden. Zur Unterstützung der Interpretation ist eine $4 \times 4 \times 2 \times 2$ Manova mit der abhängigen Variable Bewertung und den unabhängigen Variablen Position, Akteure der Wirtschaft, wirtschaftliche Expertise und Optimismus bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen durchgeführt worden. Die Ergebnisse dieser Manova haben lediglich als Unterstützung zur Interpretation der explorativen Forschung gedient. Da die vorhandene Stichprobe zu klein ist, um dieser Manova statistische Bedeutsamkeit zuzusprechen, werden die signifikanten Ergebnisse der Manova lediglich in Anhang D dargestellt. Obwohl das Durchführen dieser Manova aufgrund der kleinen Anzahl an Werten innerhalb der zu vergleichenden Gruppen testtheoretisch als gewagt eingestuft werden kann, war diese Vorgehensweise theoretisch (vier unabhängige Variablen, eine davon mit Messwiederholung und eine abhängige Variable) doch sehr naheliegend. Aus den Ergebnissen der Manova geht hervor, dass kein signifikanter Haupteffekt der Position vorliegt. Daher dürfte dieser Effekt der Position aus testtheoretischer Sicht hier nicht interpretiert werden. Aus rein explorativem Interesse und der Motivation, Hypothesen generierend zu forschen, wird – wie bereits erwähnt – in dieser Arbeit dennoch versucht, den Einfluss der Position mithilfe deskriptiver Analysegrafiken zu beleuchten. Dies geschieht mit dem Hinweis, dass sowohl der Durchführung der Manova als auch der explorativen Analyse des Positionseffektes keine statistische Bedeutsamkeit und keine testtheoretische Fundierung zugesprochen werden können. Lediglich der Versuch mithilfe explorativer Vorgehensweise, Hinweise auf etwaige Positionseffekte für spätere Forschungsarbeiten zu finden, kann als Rechtfertigung für die Durchführung der Manova sowie der deskriptiven Analyse des Positionseffektes angesehen werden (zur statistischen Hypothesenprüfung ist eine solche Vorgehensweise hingegen nicht geeignet). Diese explorative, Hypothesen generierende Vorgehensweise wird insbesondere durch das Fehlen von fundierter Forschungsliteratur zu dem Thema Positionseffekte

bedingt. In Folge wird daher dennoch die deskriptive Analyse des Effektes der Position durchgeführt und dargestellt.

Als zentrale Elemente der sozialen Repräsentationen werden in dieser Arbeit jene Assoziationen – und damit Bewertungen – angesehen, die von den TeilnehmerInnen rasch zu den Stimulusworten assoziiert worden sind. Diese stehen an frühen „Positionen“ der Assoziationskette. Die Bewertungen entstammen den als positiv, negativ oder neutral bewerteten Assoziationen. Alle Bewertungen sind von 1 = positiv, 0 = neutral bis -1 = negativ kodiert worden. (Da an dieser Stelle die Variable „Position“ Berücksichtigung gefunden hat, ist es nicht möglich gewesen, den Polaritätsindex pro Person zu bilden und es ist – wie beschrieben – die Variable „Bewertung“ herangezogen worden. Die Berechnung des Polaritätsindex pro Person erfordert nämlich mehrere Bewertungen einer Person, aus denen der Index gebildet werden kann. Pro Position und Akteur existiert je Person jedoch lediglich eine Bewertung. Da jedoch oft ein Mittel der Bewertungen für mehrere Personen einer Gruppe gebildet worden ist, kann in diesen Situationen die Variable „Bewertung“ als vergleichbar mit dem Polaritätsindex angesehen werden.) Die Variable „Position“ hat sich wie folgt ergeben: Ursprünglich haben die TeilnehmerInnen die Möglichkeit gehabt pro Stimuluswort maximal acht Assoziationen zu nennen. Die Reihenfolge, in der diese Assoziationen genannt worden sind, bestimmt die Position. So ist beispielsweise die erstgenannte Assoziation an erster Position, die zweitgenannte an zweiter usw. Da jedoch bei weitem nicht alle TeilnehmerInnen acht Assoziationen pro Stimuluswort angeführt haben, und dies zu zahlreichen fehlenden Werten führen würde, ist es erforderlich gewesen, einen Cut-off Point für die Position zu setzen, sodass nicht alle Positionen in die Berechnungen einfließen. Dieser Cut-off Point soll einerseits sicherstellen, dass möglichst viele TeilnehmerInnen für die Berechnungen herangezogen werden können (und nicht aufgrund von fehlenden Werten bei späten Positionen ausfallen), andererseits soll er gewährleisten, dass möglichst viele Positionen (auch späte) berücksichtigt werden können. Da sich diese beiden Anforderungen gegenseitig widersprechen, kann man diesen Konflikt bei der Setzung des Cut-off Points als Zielekonflikt beschreiben. Bei einem solchen Konflikt ist das

Herstellen einer Balance der widerstrebenden Richtungen wesentlich (Lechner, Egger & Schauer, 2006). Die nachstehende Abbildung 9 soll eine Lösung darstellen, die versucht eine solche Balance zwischen den beiden widerstrebenden Zielen herzustellen.

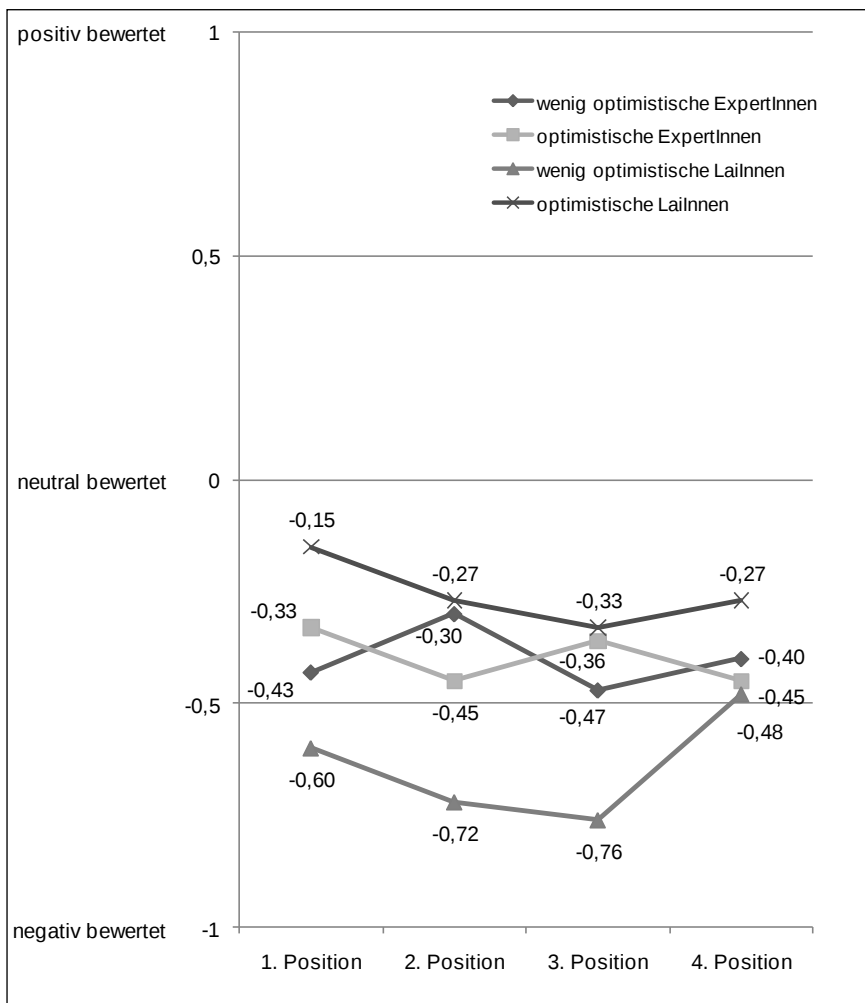
Abbildung 9: Bestimmung des Cut-off Points der Position



Mit dem gewählten Cut-off Point bei vier Positionen kann einerseits gewährleistet werden, dass bei jedem Stimuluswort über die Hälfte der TeilnehmerInnen (mindestens $n = 161$ von $N = 309$) Berücksichtigung findet, andererseits wird die Hälfte der maximal möglichen Assoziationen (vier von acht) einbezogen. Daraus resultiert, dass die Variable Position vierstufig ist.

Zur Ergründung der 8. Forschungsfrage ist zunächst das Mittel der Bewertungen getrennt für die vier zu betrachtenden Positionen gesondert für die vier sozialen Gruppen (– bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – optimistisch eingestellte ExpertInnen, optimistisch eingestellte LailInnen, wenig optimistisch eingestellte ExpertInnen und wenig optimistisch eingestellte LailInnen) und getrennt für die einzelnen Akteure der Wirtschaft gebildet worden. In Abbildung 10 wird dieser Positionseffekt für die gemittelten Bewertungen für Politik und Regierung dargestellt.

Abbildung 10: Gemittelte Bewertungen für Politik und Regierung an den vier Positionen getrennt nach den vier Gruppen

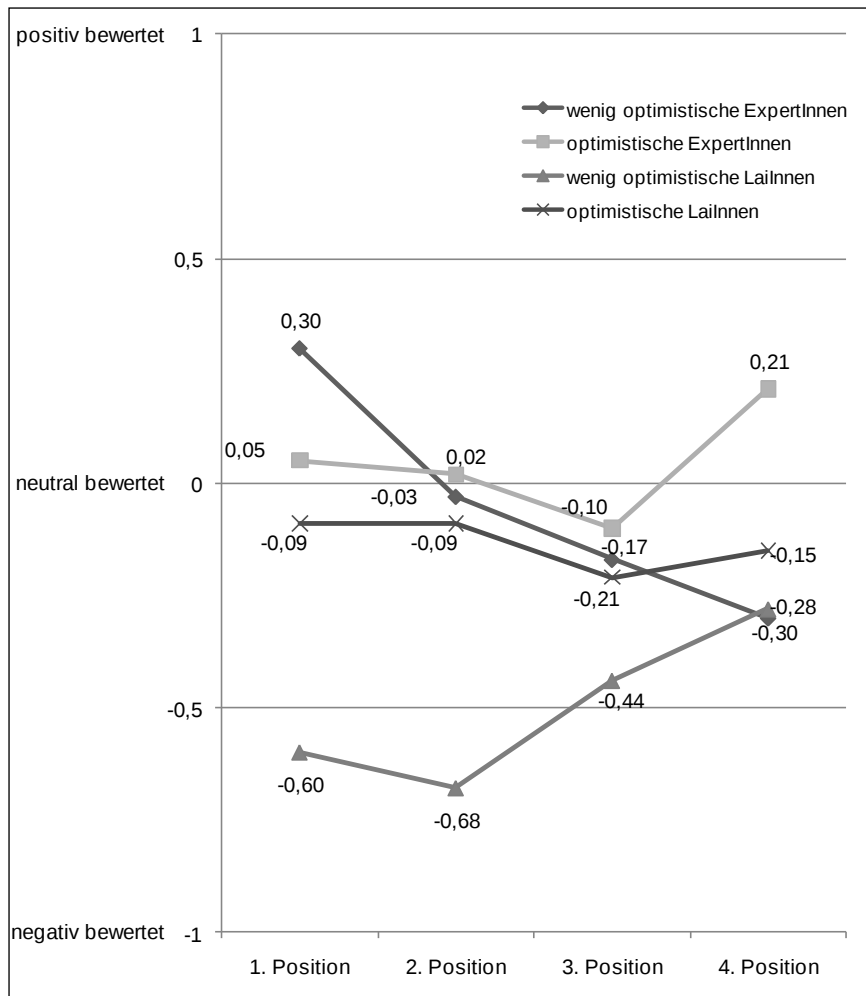


Für die Akteurgruppe Politik und Regierung sind die Bewertungsmuster an vier Positionen rein explorativ untersucht worden (Abbildung 10). Für drei der vier Gruppen kann anfänglich eine Trichterform - V - der Bewertungen beobachtet werden: Die beiden Gruppen der LaiInnen (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen optimistische und wenig optimistische LaiInnen) bewerten an der zweiten Position negativer als an der ersten und an der dritten negativer als an der zweiten. An der vierten Position sind die Bewertungen dieser beiden Gruppen hingegen weniger negativ als an der vorhergehenden. Die Bewertungen der Gruppen der ExpertInnen (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen optimistische und wenig optimistische ExpertInnen) scheinen zwischen den etwas weniger negativen

Bewertungen der – bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – optimistischen LaiInnen und den negativeren Bewertungen der wenig optimistischen LaiInnen zu liegen. Die optimistischen ExpertInnen bewerten in Einklang mit der Trichterform - V : an der zweiten Position negativer als an der ersten, an der dritten weniger negativ als an der zweiten. An der vierten Position bewerten sie jedoch negativer als an der dritten. Die – bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – wenig optimistischen ExpertInnen scheinen sich genau gegensätzlich zu verhalten und folgen keiner Trichterform – V : Sie bewerten an der zweiten Position weniger negativ als an der ersten, an der dritten negativer als an der zweiten. An der vierten Position bewerten sie wiederum weniger negativ als an der dritten.

Nachdem nun bereits die gemittelten Bewertungen für Politik und Regierung dargestellt worden sind, werden in Abbildung 11 die gemittelten Bewertungen an den vier Positionen für Geldinstitute und Banken dargestellt.

Abbildung 11: Gemittelte Bewertungen für Geldinstitute und Banken an den vier Positionen getrennt nach den vier Gruppen

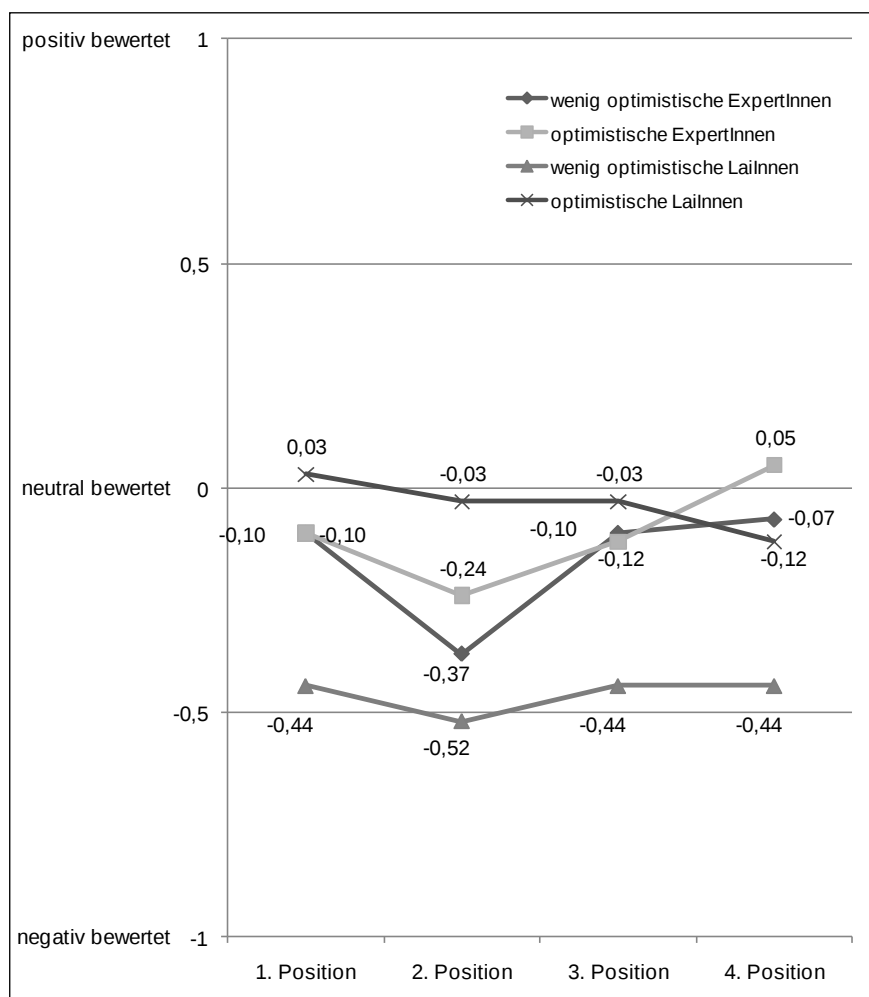


Auch für die Akteurgruppe Geldinstitute und Banken sind die Bewertungsmuster an vier Positionen rein explorativ untersucht worden (Abbildung 11). Bemerkenswert scheint, dass die Bewertungen von drei (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen optimistische ExpertInnen, optimistische LaiInnen und wenig optimistische LaiInnen) der vier Gruppen wieder in Einklang mit der Trichterform - V - verlaufen. Im Laufe der Positionen fallen die Bewertungen zunächst negativer und dann an der vierten Position weniger negativ aus (beziehungsweise im Falle der wenig optimistischen LaiInnen ab der dritten Position immer weniger negativ).

Die Gruppe der wenig optimistischen ExpertInnen scheint hingegen an jeder Position negativer als an der vorhergehenden zu bewerten und die Bewertungen verlaufen daher nicht mit der Trichterform - V.

Nachdem nun bereits die gemittelten Bewertungen für Politik und Regierung sowie für Geldinstitute und Banken dargestellt worden sind, werden in Abbildung 12 die gemittelten Bewertungen an den vier Positionen für ManagerInnen und UnternehmerInnen dargestellt.

Abbildung 12: Gemittelte Bewertungen für ManagerInnen und UnternehmerInnen an den vier Positionen getrennt nach den vier Gruppen



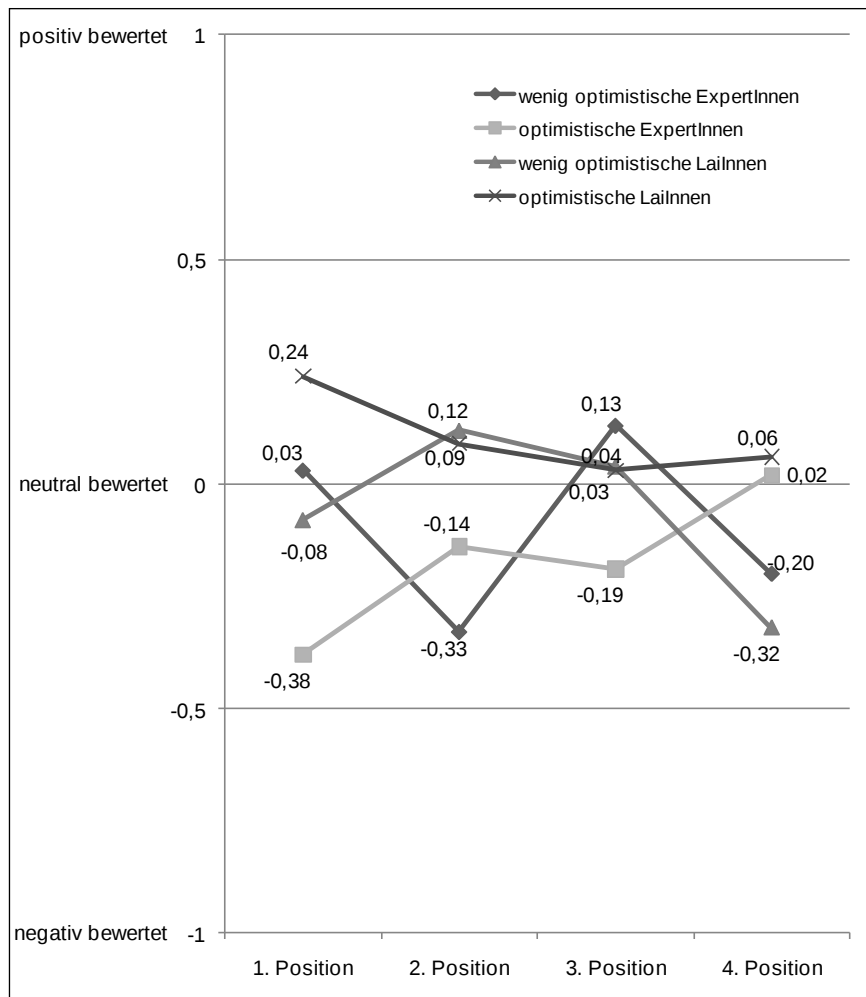
Auch für die Akteurgruppe ManagerInnen und UnternehmerInnen sind die Bewertungsmuster an vier Positionen rein explorativ untersucht worden (Abbildung 12). Interessant scheint, dass die Bewertungen von drei der vier Gruppen (– bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – optimistisch eingestellte ExpertInnen, optimistisch eingestellte LaiInnen, wenig optimistisch eingestellte ExpertInnen und wenig optimistisch eingestellte LaiInnen) in Einklang mit der bereits beschriebenen Trichterform - V – verlaufen. Zunächst fallen die Bewertungen an der zweiten Position negativer aus als an der ersten und an der dritten wiederum weniger negativ als an der zweiten.

An der vierten Position bewerten optimistische und wenig optimistische ExpertInnen noch weniger negativ als an der dritten Position, wenig optimistische LaiInnen bewerten genauso negativ und optimistische LaiInnen bewerten negativer als an der dritten Position.

Lediglich die Bewertungen der optimistischen LaiInnen verlaufen nicht in Form des Trichters - V : Sie werden mit Fortschreiten der Position immer negativer.

Nachdem nun die gemittelten Bewertungen an den vier Positionen bereits für Politik und Regierung, Geldinstitute und Banken sowie für ManagerInnen und UnternehmerInnen dargestellt worden sind, werden in Abbildung 13 die gemittelten Bewertungen für KonsumentInnen und VerbraucherInnen dargestellt.

Abbildung 13: Gemittelte Bewertungen für KonsumentInnen und VerbraucherInnen an den vier Positionen getrennt nach den vier Gruppen

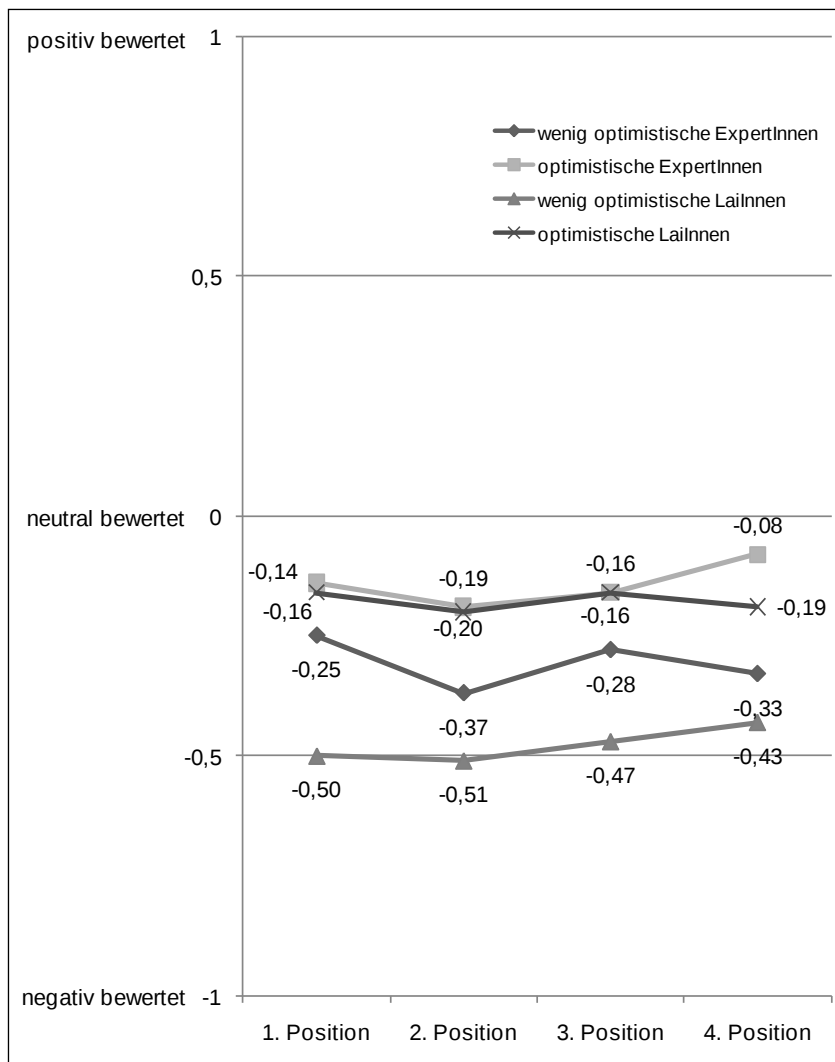


Auch für die Akteurgruppe KonsumentInnen und VerbraucherInnen sind die Bewertungsmuster an vier Positionen rein explorativ untersucht worden (Abbildung 13): Die wenig optimistischen ExpertInnen bewerten in Einklang mit der Trichterform - V - an der zweiten Position negativer als an der ersten, an der dritten weniger negativ als an der zweiten. (An der vierten Position bewerten sie wiederum negativer als an der dritten.) Die – bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – optimistischen ExpertInnen scheinen sich genau gegensätzlich zu verhalten, die Bewertungen haben keine Trichterform - V. Sie bewerten an der zweiten Position weniger negativ als an der ersten, an der dritten negativer als an der zweiten. An der vierten Position bewerten sie wiederum weniger negativ als an der dritten. Die Gruppe

der optimistischen LaiInnen bewertet hingegen in Einklang mit der Trichterform - V: an der zweiten Position bewertet sie negativer als an der ersten und an der dritten negativer als an der zweiten. An der vierten Position fallen die Bewertungen jedoch (minimal) weniger negativ aus als an der dritten. Die Bewertungen der wenig optimistischen LaiInnen haben keine Trichterform - V: Sie fallen an der zweiten Position weniger negativ aus als an der ersten und an der dritten und vierten negativer als an der jeweilig vorhergehenden Position.

Nachdem nun die Bewertungen an vier Positionen getrennt für die Akteure der Wirtschaft dargestellt worden sind, wird nun ein Mittel der Bewertungen über alle vier Akteure der Wirtschaft hinweg getrennt für die vier zu betrachtenden Positionen gebildet. Dies geschieht wieder gesondert für die vier sozialen Gruppen (– bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen –optimistisch eingestellte ExpertInnen, optimistisch eingestellte LaiInnen, wenig optimistisch eingestellte ExpertInnen und wenig optimistisch eingestellte LaiInnen). In Abbildung 14 werden diese gemittelten Bewertungen pro Position dargestellt.

Abbildung 14: Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an den vier Positionen getrennt nach den vier Gruppen



Auch aus Abbildung 14 lassen sich keine statistisch signifikanten Positionseffekte ableiten. Jedoch wird wieder die Trichterform - V - der Bewertungen über die ersten Positionen hinweg ersichtlich: die zweite Bewertung fällt in allen Gruppen negativer aus als die erste, die dritte jedoch weniger negativ als die zweite.

An der vierten Position zeigt sich ein uneinheitliches Bild: Optimistische ExpertInnen und wenig optimistische LaiInnen bewerten positiver als an der dritten, die anderen beiden Gruppen bewerten negativer. Erahnt werden kann auch hier über alle vier Positionen der oben beschriebene Effekt, dass

bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen optimistische Gruppen (optimistische LaiInnen und ExpertInnen) die Akteure der Wirtschaft weniger negativ beurteilen als die wenig optimistischen. Am negativsten scheinen die Akteure der Wirtschaft von den wenig optimistischen LaiInnen bewertet zu werden. Die Gruppe der wenig optimistischen ExpertInnen scheint über die Positionen hinweg zwischen diesen beiden Extremen zu schwanken.

Nachdem nun ein Mittel der Bewertungen über alle vier Akteure der Wirtschaft hinweg getrennt für die vier zu betrachtenden Positionen und gesondert für die vier sozialen Gruppen (– bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen –optimistisch eingestellte ExpertInnen, optimistisch eingestellte LaiInnen, wenig optimistisch eingestellte ExpertInnen und wenig optimistisch eingestellte LaiInnen) gebildet worden ist, wird nun ein Mittel der Bewertungen über alle vier Akteure und über alle vier sozialen Gruppen hinweg getrennt für die vier Positionen erstellt. Abbildung 15 stellt dieses Mittel der Bewertungen dar.

Abbildung 15: Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an den vier Positionen gemeinsam für alle vier Gruppen

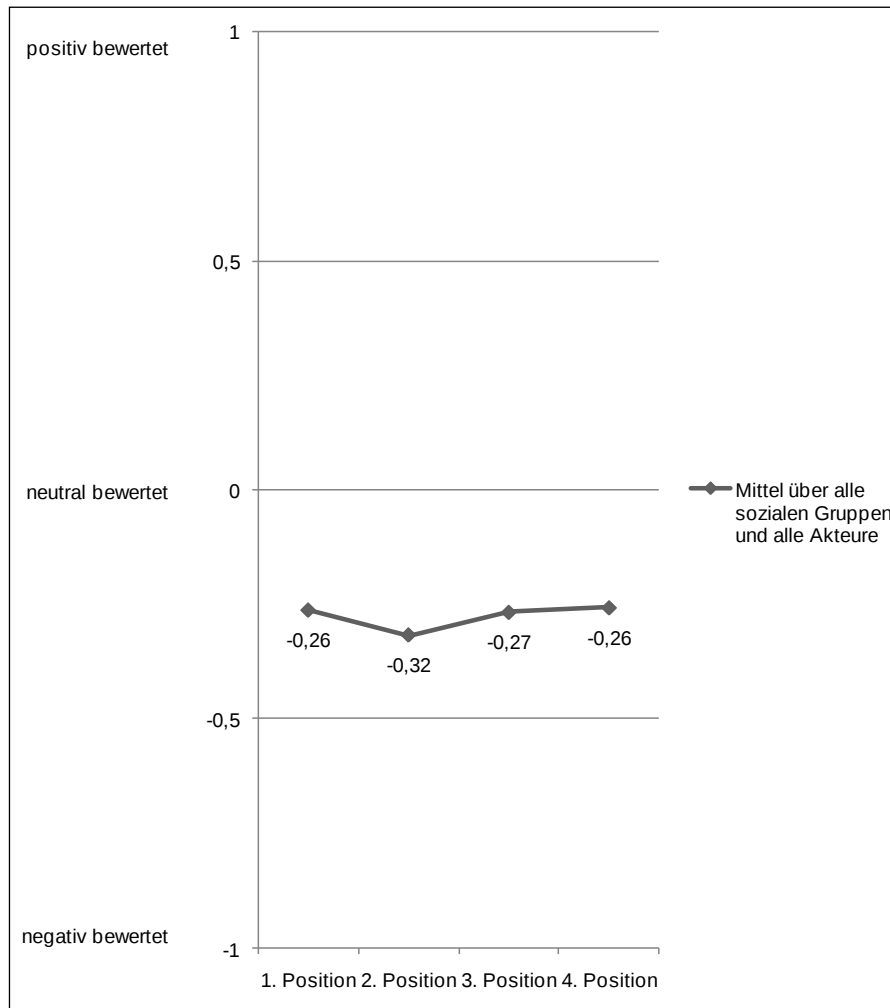


Abbildung 15 stellt eine rein explorative Analyse der über alle Gruppen und Akteure hinweg gemittelten Bewertungen dar. Interessant erscheint, dass die Trichterform –V – der Bewertungen über die Positionen hinweg in dieser über alle Akteure und soziale Gruppen hinweg gemittelten Form ersichtlich ist. An der zweiten Position sind die Bewertungen negativer als an der ersten und an der dritten und vierten Position wiederum weniger negativ als an der jeweils vorhergehenden.

Zusammenfassend kann daher festgehalten werden, dass 11 von 16 (4 Akteure mal 4 soziale Gruppen) beobachteten gemittelten Bewertungsmustern zu den verschiedenen Akteuren der Wirtschaft getrennt für die vier sozialen Gruppen in Form eines Trichters - V - aufgetreten sind und damit über die

Positionen hinweg zunächst negativer und im Anschluss daran positiver (eigentlich weniger negativ) geworden sind. Dies wird auch in den über alle Akteure und Gruppen hinweg gemittelten Darstellungen ersichtlich. Abweichungen von dieser Trichterform - V - stellten die Bewertungen der wenig optimistischen ExpertInnen von Regierung und Politik sowie Banken und Geldinstituten dar. Auch die Bewertungen der optimistischen ExpertInnen zu KonsumentInnen/VerbraucherInnen, die Bewertungen der optimistischen LaiInnen zu ManagerInnen und UnternehmerInnen und die Bewertungen der wenig optimistischen LaiInnen zu KonsumentInnen und VerbraucherInnen können als Abweichung von der Trichterform - V - angesehen werden.

Wie sich diese Beobachtungen auf die Beantwortung der 8. Forschungsfrage auswirken, geht aus Abbildung 16 hervor.

Abbildung 16: Beantwortung der 8. Forschungsfrage

Beantwortung der Forschungsfrage	
Forschungsfrage	Antwort
8) Unterscheiden sich die Bewertungen der zentralen und peripheren Elemente der sozialen Repräsentationen zu den Akteuren der Wirtschaft?	Da keine statistisch aussagekräftigen Methoden zur Beantwortung dieser Forschungsfrage herangezogen worden sind, kann keine klare Antwort auf die Forschungsfrage gegeben werden. Bemerkenswert scheint dennoch, dass viele der Bewertungen mit fortschreitender Position zunächst negativer werden und dann an dritter oder vierter Position weniger negativ ausfallen. Dies lässt vermuten, dass sich die zentralen von den peripheren Elementen der sozialen Repräsentationen zu den Akteuren der Wirtschaft unterscheiden. Zur genaueren Ergründung des Positionseffektes sind jedoch weitere Forschungstätigkeiten notwendig. Als Hypothese für weitere Forschungstätigkeiten kann aufgrund der in dieser Arbeit beobachteten Indizien der Trichterform die folgende Hypothese empfohlen werden: H1: Die Bewertungen der zentralen und peripheren Elemente der sozialen Repräsentationen zu den Akteuren der Wirtschaft unterscheiden sich.

Mit der explorativen Erforschung des Effektes der Position ist es weder möglich gewesen, statistische Signifikanzen zu überprüfen, noch etwaige Interaktionseffekte zu ermitteln, sodass im Anhang D die bereits beschriebene methodisch gewagte, jedoch theoretisch naheliegende 4 x 4 x 2 x 2 Manova

mit den abhängigen Variablen Position, Akteure der Wirtschaft, wirtschaftliche Expertise und Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen dargestellt wird. Lediglich über die signifikanten Effekte wird im Anhang D berichtet, jedoch wird erneut darauf hingewiesen, dass diese keine statistische Bedeutsamkeit besitzen und nur als erste Exploration des Forschungsgegenstandes verstanden werden können. Weitere Untersuchungen mit größeren Stichproben und längeren Assoziationsketten sind erforderlich.

Nachdem nun alle Ergebnisse im Detail dargelegt worden sind, werden diese zusammengefasst. Dies geschieht getrennt für die Ergebnisse zu den Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise und den Akteuren der Wirtschaft.

4.5 Zusammenfassung der Ergebnisse

Diese Arbeit befasste sich mit der Erforschung der Einstellungen (als eine Dimension sozialer Repräsentationen) von ExpertInnen und LaiInnen zur Finanz- und Wirtschaftskrise sowie zu Akteuren der Wirtschaft vor dem Hintergrund ebendieser Krise. Dazu wurden freie Assoziationen mit positiven, neutralen und negativen Bewertungen erhoben, aus denen Polaritätsindices gebildet wurden. Dies erfolgte mit dem Ziel, besser verstehen zu können, welchen Einfluss die Krise auf das wirtschaftliche Handeln von ExpertInnen und LaiInnen haben wird. Es wurde vermutet, dass die unterschiedlichen sozialen Gruppen – ExpertInnen und LaiInnen – sowie unter diesen – optimistische und wenig optimistische Personen bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – unterschiedliche soziale Repräsentationen und damit auch Einstellungen zur Finanz- und Wirtschaftskrise und Akteuren der Wirtschaft aufweisen. Grundsätzlich wurden diese Unterschiede auch bestätigt. Im Sinne der Theorie sozialer Repräsentationen kann gesagt werden, dass unterschiedliche soziale Repräsentationen zwischen ExpertInnen und LaiInnen sowie zwischen optimistischen und wenig

optimistischen Personen bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen gefunden wurden.

4.5.1 Zusammenfassung der Ergebnisse zur Finanz- und Wirtschaftskrise

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass bewertungsmäßig eine negative Grundstimmung zur Finanz- und Wirtschaftskrise besteht. Die Bewertungen der wirtschaftlichen LaiInnen sind noch negativer als die der wirtschaftlichen ExpertInnen und die Bewertung der wenig optimistisch eingestellten (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) Personen sind noch negativer als die der optimistisch eingestellten.

4.5.2 Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Akteuren der Wirtschaft

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass bewertungsmäßig eine negative Grundstimmung zu den Akteuren der Wirtschaft besteht.

Die verschiedenen Akteure der Wirtschaft werden unterschiedlich negativ bewertet. Dies erfolgt in Abhängigkeit davon, ob wirtschaftliche Expertise vorliegt oder nicht. LaiInnen beurteilen Geldinstitute und Banken sowie ManagerInnen und UnternehmerInnen signifikant negativer als KonsumentInnen und VerbraucherInnen. Geldinstitute und Banken unterscheiden sich in den Bewertungen der LaiInnen nicht signifikant von den Bewertungen der ManagerInnen und UnternehmerInnen in ihrer Negativität. ExpertInnen beurteilen Geldinstitute und Banken signifikant weniger negativ als ManagerInnen und UnternehmerInnen, jedoch nicht signifikant anders als KonsumentInnen und VerbraucherInnen. Auch ManagerInnen und UnternehmerInnen werden von ExpertInnen nicht signifikant negativer bewertet als KonsumentInnen und VerbraucherInnen. Zudem bewerten sowohl LaiInnen als auch ExpertInnen Politik und Regierung signifikant negativer als die anderen Akteure.

Dass ExpertInnen die Akteure der Wirtschaft grundsätzlich positiver oder grundsätzlich negativer bewerten als LaiInnen, kann jedoch nicht gefolgert werden, da der zu beurteilende Akteur maßgeblich für die Bewertung ist. LaiInnen beurteilen Geldinstitute und Banken sowie ManagerInnen und UnternehmerInnen signifikant negativer als ExpertInnen. Die Urteile der ExpertInnen und LaiInnen unterscheiden sich jedoch nicht in den Bewertungen von Politik und Regierung sowie von KonsumentInnen und VerbraucherInnen signifikant voneinander.

Optimistisch (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) und wenig optimistisch eingestellte Personen unterscheiden sich in der Negativität ihrer Bewertungen hinsichtlich aller Akteure (Regierung/Politik, Geldinstitute/Banken, ManagerInnen/UnternehmerInnen, KonsumentInnen/VerbraucherInnen) der Wirtschaft. Die Bewertungen von wenig optimistisch eingestellten Personen sind signifikant negativer als die Bewertungen der Personen, die bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen optimistisch eingestellt sind.

Explorativ wurde in der Arbeit untersucht, ob sich die zentralen und peripheren Assoziationen in ihren Bewertungen unterscheiden, ob also ein Effekt der Position der Bewertung der Assoziation beobachtet werden kann. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Ergebnisse auf Unterschiede zwischen zentralen und peripheren Assoziationen hindeuten, jedoch noch genauere Untersuchungen mit größeren Stichproben erforderlich sind. 11 von 16 beobachteten Bewertungsmustern verlaufen in Form eines Trichters - V - und werden über die Positionen hinweg zunächst negativer und im Anschluss daran positiver (eigentlich weniger negativ).

Nachdem nun alle Ergebnisse zu den Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise und der Akteure der Wirtschaft zusammengefasst wurden, werden diese in der folgenden Diskussion interpretiert und vernetzt.

5 Diskussion

Im folgenden Kapitel werden im Abschnitt „Interpretation“ die gefundenen Ergebnisse erörtert und interpretiert. Danach wird im Abschnitt „Einschränkungen“ auf Kritikpunkte eingegangen und im darauf folgenden Abschnitt „Diskussion und Ausblick“ werden die Ergebnisse zueinander in Verbindung gesetzt und Implikationen für Forschung und Praxis dargestellt.

5.1 *Interpretation*

Die Finanz- und Wirtschaftskrise wurde – wie erwartet – negativ beurteilt. Gründe hierfür waren vermutlich vor allem deren Folgen, wie beispielsweise die Wertminderung von Vermögen, Immobilien und Rohstoffen sowie das Scheitern vieler Banken und Geldinstitutionen und der Anstieg von Arbeitslosigkeit (Moshirian, 2011). Außerdem entstanden durch die Krise Misstrauensgefühle, Angst sowie das Gefühl, von Marktakteuren und Institutionen verraten worden zu sein. Zudem wird von einem Verlust des allgemeinen Sicherheitsgefühls berichtet (Ross & Squires, 2011).

Die Bewertungen von ExpertInnen und LaiInnen zu bestimmten Themen unterscheiden sich in Abhängigkeit von dem Bewertungsgegenstand (Zaleskiewicz, 2011 in press). Die unterschiedlichen Bewertungen in Bezug auf die Finanz- und Wirtschaftskrise fallen dahingehend aus, dass LaiInnen diese negativer beurteilen. Daraus kann geschlossen werden, dass die Finanz- und Wirtschaftskrise hinsichtlich der dramatischeren und negativeren Bewertung durch LaiInnen als Bewertungsgegenstand mit H1N1, der „Schweinegrippe“ vergleichbar ist, denn auch diese Krise wurde von LaiInnen negativer beurteilt (Wagner-Egger et al., 2011 in press). Dies schürt die Vermutung, dass bei der Bewertung von Krisen Expertise zu weniger negativen Urteilen führt. Eine mögliche Erklärung könnte sein, dass ExpertInnenwissen zu größerem Vertrauen führt (Castelfranchi & Falcone, 2010) und dies kann möglicherweise in Folge zu positiveren Bewertungen führen. Vertrauen kann, wie bereits an früherer Stelle beschrieben, als eine

Form von Optimismus angesehen werden. Daher besteht eine mögliche Schlussfolgerung darin, dass wirtschaftliche Expertise zu Optimismus bezüglich der Wirtschaft führen kann und dieser positivere Bewertungen bedingt.

Optimistisch eingestellte Personen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) bewerteten die Finanz- und Wirtschaftskrise weniger negativ als wenig optimistisch eingestellte Personen. Als Grund dafür kann die optimistischere Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Situation (Furnham, 1997) angesehen werden. Personen, die die aktuelle wirtschaftliche Situation positiver einschätzten, haben vermutlich auch die Finanz- und Wirtschaftskrise weniger negativ eingeschätzt. Dadurch wurde die Finanz- und Wirtschaftskrise seitens optimistischer (hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) Personen – wie erwartet – weniger negativ bewertet als seitens der weniger optimistischen.

Moscovici (1986, zitiert nach De Rosa 1993) unterscheidet drei Arten von sozialen Repräsentationen. Die Elemente geschlossener sozialer Repräsentationen sind in der gesamten Population einheitlich, sie unterscheiden sich nicht. Auch die Elemente kritischer sozialer Repräsentationen sind in der gesamten Population gleich, jedoch unterscheiden sich deren Bewertungen. Offene soziale Repräsentationen sind auf verschiedene Gruppen der Population verteilt, jedoch findet man bei genauerer Betrachtung einige übereinstimmende Inhalte. In diesem Sinne kann im Zusammenhang mit der Finanz- und Wirtschaftskrise wohl von offenen sozialen Repräsentationen gesprochen werden, da sich die Bewertungen wie beschrieben in der Population unterscheiden.

Die Akteure der Wirtschaft wurden negativ bewertet. Dies kann daran liegen, dass durch die Krise das Gefühl aufkam, von den Marktakteuren verraten worden zu sein (Ross & Squires, 2011). Zudem spricht die Kritik an Österreichs PolitikerInnen, dass es notwendig wäre, kompetentere PolitikerInnen in Regierungspositionen zu haben (Lampl & Pühringer, 2008) für eine negative Bewertung des Akteurs Politik/Regierung. Zusätzlich können auch die langsame Entscheidungsfindung europäischer Finanzminister

(Pühringer, 2010), die Staatsschulden Österreichs (Schieder, 2010), die Notwendigkeit von Steuererhöhungen (Schieder, 2010) und die Unzufriedenheit mit der Treffsicherheit vorhandener Sozialleistungen (Madner, 2010) als Gründe für die negative Bewertung von Politik und Regierung angesehen werden. Hinsichtlich der Banken und Geldinstitutionen erscheint die Überlegung, dass Medien über einen Grundtenor von Unzufriedenheit mit österreichischen Banken seitens der Bevölkerung berichten, als maßgeblich. Außerdem sollen diese als gierig wahrgenommen werden und als schuldig an der Finanz- und Wirtschaftskrise und an daraus resultierenden höheren Steuern angesehen werden (Klassmann, 2010). In Bezug auf ManagerInnen und UnternehmerInnen könnten die hohen Gagen (Sankholkar, 2008) und die Kündigungen von MitarbeiterInnen ausschlaggebend gewesen sein (Koch, Nothegger & Palme, 2008). Bezüglich der KonsumentInnen und VerbraucherInnen ist unklar, warum auch diese negativ beurteilt wurden (vergleichsweise jedoch am wenigsten negativ), da alle bewertenden Personen selbst Teil dieser Gruppe sind. Möglicherweise war der generelle Verlust eines Sicherheitsgefühls maßgeblich, der allgemein zu negativen Einschätzungen von Umständen führen kann (Ross & Squires, 2011).

Die (hingegen der Erwartungen) weniger negative Beurteilung des Stimulus Geldinstitute/Banken durch ExpertInnen im Vergleich zu LaiInnen kann durch die unterschiedliche Gruppenzugehörigkeit erklärt werden. Alle ExpertInnen dieser Untersuchung sind Bankangestellte. Wenn ExpertInnen den Stimulus „Bank“ beurteilten, bewerteten sie sich daher in gewisser Weise selbst. Beurteilungen bezogen auf eine Gruppe, in der man selbst Mitglied ist, und mit der man sich identifiziert, fallen grundsätzlich besser aus, da Eigengruppen im Vergleich zu Fremdgruppen, in denen man nicht Mitglied ist, aufgewertet werden (Tajfel et al., 1971). Dies ist auch deswegen naheliegend, da solche Unterscheidungen in Eigengruppe und Fremdgruppe äußerst schnell und beinahe reflexartig getroffen werden. Dadurch erscheint auch in einer Situation, in der die ExpertInnen lediglich mit Begriffen, nicht aber mit realen Banken und Geldinstituten konfrontiert wurden, eine solche Identifikation mit der Eigengruppe nicht unrealistisch (Bierbrauer, 2005). In Einklang dazu steht, die Vermutung, dass auch die sozialen Repräsentationen sozialer Gruppen

umso mehr geteilt werden, je zugehöriger man sich zu einer Gruppe fühlt (Rechberger et al., 2009).

Die weniger negative Beurteilung des Stimulus

ManagerInnen/UnternehmerInnen durch ExpertInnen könnte analog mit der Überlegung erklärt werden, dass die ExpertInnen – als Bankangestellte – einen näheren und persönlicheren Bezug zu jenen ManagerInnen haben, die in Zusammenhang mit der Krise in Verruf gerieten – zu BankerInnen und ManagerInnen von Geldinstituten. Möglicherweise fühlten sie sich diesen verbundener oder sogar deren Gruppe zugehörig. Dies hätte wiederum zur Folge, dass sich ExpertInnen, wenn diese den Stimulus „ManagerInnen“ beurteilten, in gewisser Weise selbst beurteilten.

Für die Bewertung des Stimulus KonsumentInnen/VerbraucherInnen kann dieselbe Erklärung herangezogen werden. Sowohl ExpertInnen als auch LailInnen gehören der Gruppe der KonsumentInnen und VerbraucherInnen an, dies mag dazu geführt haben, dass keine Bewertungsunterschiede in Bezug auf KonsumentInnen und VerbraucherInnen zwischen ExpertInnen und LailInnen beobachtet werden konnten.

Mit der Gruppe Regierung/Politik identifizierten sich vermutlich weder die ExpertInnen noch die LailInnen, sodass dieser Wirtschaftsakteur von beiden Gruppen (hingegen der Erwartungen) am negativsten beurteilt wurde und keine signifikanten Unterschiede zwischen ExpertInnen und LailInnen erkennbar waren.

LailInnen bewerteten die Gruppe der KonsumentInnen und VerbraucherInnen weniger negativ als die übrigen Akteure der Wirtschaft. Als Grund dafür kann vermutet werden, dass dies die einzige Gruppe war, mit der sich die LailInnen identifizierten. ExpertInnen bewerteten Geldinstitute und Banken weniger negativ als ManagerInnen und UnternehmerInnen sowie Regierung und Politik. Die Bewertungen von KonsumentInnen und VerbraucherInnen unterschieden sich seitens der ExpertInnen nicht von den Bewertungen der Geldinstitute und Banken. Dies kann als weiterer Hinweis dafür angesehen werden, dass sich die ExpertInnen sowohl mit der Gruppe der

KonsumentInnen und VerbraucherInnen als auch mit der Gruppe der Geldinstitute und Banken identifizierte. Auch die ExpertInnen-Bewertungen der ManagerInnen und UnternehmerInnen unterschieden sich nicht signifikant von den Bewertungen der KonsumentInnen und VerbraucherInnen, jedoch wurde seitens der ExpertInnen die Gruppe der ManagerInnen und UnternehmerInnen negativer bewertet als die Gruppe der Geldinstitute und Banken. Dies lässt vermuten, dass sich Teile der ExpertInnengruppe auch mit der Gruppe der ManagerInnen und UnternehmerInnen identifiziert, jedoch nicht so stark wie mit der Gruppe der KonsumentInnen und VerbraucherInnen und der Gruppe der Geldinstitute und Banken.

Politik und Regierung, Geldinstitute und Banken, ManagerInnen und UnternehmerInnen sowie KonsumentInnen und VerbraucherInnen wurden wie erwartet von optimistisch eingestellten (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) Personen weniger negativ als von wenig optimistisch eingestellten Personen bewertet. Als Grund dafür kann auch an dieser Stelle die optimistischere Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Situation (Furnham, 1997) angeführt werden. Personen, die die aktuelle wirtschaftliche Situation positiver einschätzten, haben vermutlich auch die Akteure der Wirtschaft, die diese Situation täglich mitgestalten, positiver eingeschätzt.

Dass zu Politik/Regierung die meisten Worte assoziiert worden sind, während zu KonsumentInnen/VerbraucherInnen die wenigsten genannt worden sind, erscheint interessant. Diese Zahlen mögen den Anschein vermitteln, dass die TeilnehmerInnen anfangs viele Assoziationen produzierten und mit Fortschreiten des Fragebogens immer weniger Assoziationen pro Stimuluswort nannten. Dieser Schein trügt jedoch insofern, als die Reihenfolge der Induktionsworte der Akteure der Wirtschaft (wie bereits in Kapitel 4.2.2 beschrieben) randomisiert wurde. Die Anzahl der genannten Assoziationen kann also nicht auf die Reihenfolge der Vorgabe zurückgeführt werden. Eine mögliche Erklärung für die hohe Gesamtassoziationsanzahl bei dem Stimuluswort Politik/Regierung könnte die Überlegung sein, dass die österreichische Bevölkerung durch die regelmäßige Abhaltung von Wahlen dazu angehalten wird, sich eine politische Meinung zu bilden und aktiv die

politische Diskussion in den Medien zu verfolgen. Dies könnte dazu führen, dass zu dem Stimuluswort Politik/Regierung im Vergleich zu den anderen Wirtschaftsakteuren zahlreiche Meinungen präsent sind, die sich in einer hohen Assoziationsanzahl widerspiegeln. Die ExpertInnengruppe produzierte noch mehr Assoziationen zu dem Stimuluswort Geldinstitute/Banken. Dies mag daran liegen, dass alle befragten ExpertInnen Bankangestellte sind, die täglich mit diesem Thema konfrontiert sind. Zusätzlich wurden Banken und Geldinstitute in Zusammenhang mit der Finanz- und Wirtschaftskrise oftmals in den Medien diskutiert. Die verhältnismäßig niedrige Anzahl der Assoziationen zu KonsumentInnen/VerbraucherInnen mit der Vermutung erklärt werden, dass die kritische Auseinandersetzung mit dem Begriff des Konsumenten/der Konsumentin nicht im selben Ausmaß in der Öffentlichkeit stattfindet wie mit dem Begriff des Politikers/der Politikerin oder der Banken. Hierzu sind jedoch noch genauere Untersuchungen nötig.

Explorativ wurde in der Arbeit untersucht, ob sich zentrale (frühgenannte Assoziationen) von peripheren (später assoziierten) Elementen sozialer Repräsentationen bewertungsmäßig unterscheiden. Dies erfolgte mit dem Ziel, eine Grundlage für die Weiterentwicklung und Beleuchtung der Methode der Erhebung freier Assoziationen zu schaffen. Eindeutige Positionseffekte konnten in dieser Arbeit nicht überprüft werden, jedoch wurden explorative Beobachtungen gemacht, die als Grundlage für weitere Studien zu diesem Thema dienen können. Bemerkenswert war, dass eine große Anzahl der Bewertungen in Form eines Trichters - V - verlief: mit Fortschreiten der Positionen wurden die Bewertungen zunächst immer negativer als an den vorhergehenden und dann ab der dritten oder vierten Position wurden sie wieder neutraler (weniger negativ). Dies konnte für alle vier Gruppen (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen wenig optimistische ExpertInnen und LaiInnen sowie bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen optimistische ExpertInnen und LaiInnen) bei den gemittelten Bewertungen über alle Akteure der Wirtschaft zusammen beobachtet werden. Bei der getrennten Betrachtung der Akteure der Wirtschaft verliefen 11 der 16 beobachteten Bewertungsmuster nach diesem Schema. Weshalb die

Bewertungsmuster gerade auf diese Art verlaufen, muss in weiteren Untersuchungen erörtert werden.

Betrachtet man die gemittelten Bewertungen über alle Akteure hinweg, ist zudem auch die Beobachtung interessant, dass sich die Bewertungen der unterschiedlichen Gruppen an der vierten Position differenzieren. An den ersten drei Positionen zeigt sich die beschriebene Trichterform - V. An der vierten Position zeigt sich ein uneinheitliches Bild: die optimistischen LaiInnen und die wenig optimistischen ExpertInnen bewerteten negativer als an der vorhergehenden Position, die optimistischen ExpertInnen und die wenig optimistischen LaiInnen bewerteten jedoch neutraler als an der Position davor. Diese Unterschiede können als Indiz dafür gesehen werden, dass bis zur dritten Position eher zentrale Elemente assoziiert und bewertet wurden und ab der vierten Position eher periphere Elemente ins Spiel kamen. So bestehen an den ersten drei Positionen Unterschiede zwischen den sozialen Gruppen, die Tendenzen bleiben aber gleich. Dies spricht dafür, dass stabile, zentrale Elemente bewertet wurden. Auch an der vierten Position bestehen die Unterschiede zwischen den sozialen Gruppen, jedoch gibt es keine einheitliche Tendenz mehr, was für variabelere, periphere Elemente sprechen könnte. Darüber hinaus wird ohnehin davon ausgegangen, dass frühere Assoziationen den stabilen (Nelson et al., 2000), zentralen (Moscovici & Duveen, 2000) Elementen und spätere den variableren (Nelson et al., 2000), peripheren (Moscovici & Duveen, 2000) angehören. Da an den ersten beiden Positionen durchgehend negativer bewertet worden ist als an der dritten (an der vierten ist das Bild uneinheitlich), kann vermutet werden, dass zuerst emotionalere Assoziationen bewertet wurden und dass an der dritten Position kognitive Elemente hinzukamen. Da man davon ausgeht, dass die affektiven Anteile von Einstellungen dazu beitragen, dass diese schwer änderbar sind (Bierbrauer, 2005), liegt die Vermutung ohnehin nahe, dass diese Teil der stabileren zentralen Elemente sind und daher am Anfang der Assoziationskette (Nelson et al., 2000) zu finden sind. Hierzu werden jedoch noch weitere Untersuchungen, vermutlich auch unter Einbezug längerer Assoziationsketten, benötigt um präzisere Aussagen treffen zu können. Dennoch stehen diese Ergebnisse, dass zuerst affektive und in Folge

kognitive Elemente dominieren, mit den Ergebnissen von Kirchler & De Rosa (1996) in Einklang.

Abweichungen von der beschriebenen anfänglichen Trichterform - V - stellten die Bewertungen der wenig optimistischen ExpertInnen von Regierung und Politik sowie Banken und Geldinstituten dar. Auch die Bewertungen der optimistischen ExpertInnen zu KonsumentInnen/VerbraucherInnen, die Bewertungen der optimistischen LaiInnen zu ManagerInnen und UnternehmerInnen und die Bewertungen der wenig optimistischen LaiInnen zu KonsumentInnen und VerbraucherInnen können als Abweichung von der Trichterform - V - angesehen werden.

Bei dem Stimuluswort Geldinstitute/Banken wurden die Bewertungen der wenig optimistischen ExpertInnen kontinuierlich negativer anstatt an dritter oder vierter Position wieder neutraler zu werden. Da die beobachtete Assoziationskette jedoch nur vier von acht möglichen Positionen umfasst, ist es nicht auszuschließen dass die Bewertungen nach der vierten Position neutraler wurden. Die gleiche Abweichung konnte bei dem Stimuluswort ManagerInnen und UnternehmerInnen für die Gruppe der optimistischen LaiInnen beobachtet werden. Ungeklärt bleiben die Hintergründe der Bewertungsmuster der optimistischen ExpertInnen und wenig optimistischen LaiInnen bezüglich KonsumentInnen und VerbraucherInnen. Für die Bewertungen der wenig optimistischen ExpertInnen beim Stimuluswort Regierung/Politik können die Hintergründe vermutet werden: Die Bewertungen schwankten konträr zu denen der anderen Gruppen und sie bewegten sich (wie auch bei den über alle Akteure hinweg gemittelten Bewertungen) zwischen den zwei Extremen der (wenig negativ bewertenden) optimistischen und der (negativ bewertenden) wenig optimistischen LaiInnen. Dass die Gruppe der wenig optimistischen (hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) ExpertInnen so stark zwischen den beiden Extremen schwankte, kann daran liegen, dass diese einerseits aufgrund des eben beschriebene Effektes der negativeren Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Situation (Furnham, 1997) negativer bewerteten und andererseits aufgrund des größeren Wissens und dem damit verbundenen

Vertrauen (Castelfranchi & Falcone, 2010), weniger negativ bewerteten. Sie könnten gleichsam zwischen diesen widerstrebenden Richtungen hin und her gerissen werden. Dies würde auch das starke Schwanken der Bewertungen an den verschiedenen Positionen erklären.

Dass die optimistischen (hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) LaiInnen nicht in gleichem Ausmaße widerstrebende Spannungen erfuhren wie die wenig optimistischen ExpertInnen, sondern durchgehend verhältnismäßig weniger negativ urteilten, kann damit begründet werden, dass zuerst eher affektive Komponenten ausschlaggebend gewesen sein könnten. (Da an den ersten beiden Positionen bei den über alle Akteure hinweg gemittelten Bewertungen von allen Gruppen durchgehend negativer bewertet worden ist als an der dritten – an der vierten ist das Bild uneinheitlich – kann vermutet werden, dass zuerst emotionalere Assoziationen bewertet wurden und dass an der dritten Position kognitive Elemente hinzukamen.) Diese affektiven Komponenten sind bei den optimistischen LaiInnen vermutlich weniger negativ als bei den wenig optimistischen ExpertInnen. Dies wird deshalb angenommen, da es sinnvoll erscheint, dass Optimismus (hinsichtlich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) eher affektiv besetzt ist als ExpertInnenwissen. (Katona (1975) geht davon aus, dass die Einschätzung der aktuellen Situation, von der auf zukünftige Wirtschaftsentwicklungen geschlossen wird, emotional geleitet ist.) So könnte vor allem die optimistische Einstellung ausschlaggebend sein für die ersten Assoziationen. Da die späteren Assoziationen (in diesem Fall die kognitiven – gefärbt durch ExpertInnenwissen) von den ersteren beeinflusst werden, könnte es dazu gekommen sein, dass diese späteren Assoziationen, die eigentlich aufgrund des mangelnden Wissens negativer hätten sein müssen, trotzdem weniger negativ waren. Zudem wird vermutet, dass der Effekt des Optimismus den des ExpertInnenwissens überwiegt (der Haupteffekt für die Variable Optimismus stellte sich im Gegensatz zur Variable wirtschaftliche Expertise als signifikant heraus). Jedoch bedarf es zur genaueren Exploration dieser vermuteten Effekte weiterer Untersuchungen. Für solche weiterführenden Forschungsarbeiten wird die Überprüfung der in dieser Arbeit gefundenen Hypothese empfohlen: **H1** „Die Bewertungen der zentralen und peripheren

Elemente von sozialen Repräsentationen (zu den Akteuren der Wirtschaft) unterscheiden sich.“

5.2 Einschränkungen

Es gibt Forschungsmeinungen, die davon ausgehen, dass die Methode, freie Assoziationen zu erheben, lediglich ab einer Stichprobengröße von etwa 1000 Teilnehmern sinnvoll erscheint. Von diesen Forschungsströmen wird argumentiert, dass die Assoziationsvielfalt, die ein Stimuluswort umgibt, erst bei einem solchen Ausmaß erfasst werden kann (Nelson et al., 2000). Zudem erscheint es einigen Forschern als sinnvoll, soziale Repräsentationen mithilfe mehr als lediglich einer Methode zu untersuchen. Neben Worten (wie dies mittels Erhebung freier Assoziationen der Fall ist) sollen auch Symbole und Bilder Gegenstand der Forschung sein (De Rosa & Farr, 2001). Für die Messung von Einstellungen zu einem relativ unerforschten sozialen Phänomen, wie sie die Finanz- und Wirtschaftskrise darstellt, eignet sich die Erhebung mittels freier Assoziationen dennoch. Schon allein das Argument, dass die nötige Information zur Erhebung von Einstellungen auf traditionelle Weise oder mittels (viel gelobter) impliziter Methoden (Nadarevic & Erdfelder, 2011), noch nicht vorhanden ist, kann als bestechend und als Rechtfertigung für eine Einstellungsmessung mithilfe freier Assoziationen angesehen werden. Dennoch müssen diese Einwände bei weiterführenden Untersuchungen beachtet werden.

Zusätzlich muss noch kritisch angemerkt werden, dass die Ergebnisse dieser Untersuchung nicht uneingeschränkt auf die gesamte Bevölkerung des westlichen Wirtschaftssystems übertragen werden können. Die Stichprobe bestand lediglich aus befragten Personen in Österreich. Die europäischen Staaten sind zwar mit ähnlicher, jedoch nicht mit gleicher Intensität von der Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen (Mamadouh & Van der Wusten, 2011).

Weiters wirft die Auswahl der wirtschaftlichen ExpertInnen einige Unklarheiten auf. Da alle ExpertInnen dieser Untersuchung aus einem einzigen

Finanzinstitut stammen, können deren Bewertungen nicht uneingeschränkt auf andere wirtschaftliche ExpertInnen generalisiert werden. Für weiterführende Untersuchungen erscheint das Einbeziehen von ExpertInnen aus mehreren Finanzinstituten empfehlenswert.

Bezüglich des explorativen Untersuchungsteils der Arbeit muss angemerkt werden, dass die Ergebnisse keine statistische Bedeutsamkeit besitzen. Die zur Interpretationsunterstützung durchgeführte Manova dürfte nach testtheoretischen Kriterien aufgrund der zu kleinen Stichprobe, die zu zu geringen Beobachtungen innerhalb der zu vergleichenden Gruppen führt, nicht durchgeführt und auch nicht interpretiert werden. Zusätzlich verbieten die (statistisch nicht bedeutsamen) Ergebnisse der Manova eine (wenn auch nur deskriptive) Interpretation eines Positionseffektes, da sich der Haupteffekt der Position als nicht signifikant erwiesen hat. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass sich dieser Effekt lediglich aufgrund der zu kleinen Stichprobe als nicht signifikant herausgestellt hat. Aufgrund dieses Argumentes und aufgrund des Ziels, in dieser Arbeit lediglich explorativ erforschend und Hypothesen generierenden zu arbeiten, wurde dennoch eine deskriptive Analyse des Positionseffektes durchgeführt. Dies geschah mit dem Ziel, eine Basis für weitere Forschungsarbeiten zu schaffen und nicht mit dem Zweck, Hypothesen bezüglich eines etwaigen Positionseffektes zu überprüfen. Zusätzlich muss noch erwähnt werden, dass durch die Berechnung eines Cut-off Points ab Position Nummer vier, die späteren Assoziationsbewertungen nicht in diese deskriptive Analyse (und auch nicht in die Manova) miteingeflossen sind. Nun kann nicht davon ausgegangen werden, dass in der vorliegenden Arbeit sowohl zentrale als auch periphere Assoziationsbewertungen beobachtet werden konnten. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass periphere Assoziationsbewertungen mit dem Cut-off Point abgeschnitten wurden. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass jedenfalls weitere Forschungsarbeiten mit größeren Stichproben, mit denen auch längere Assoziationsketten verglichen werden können, und mit denen auch statistisch bedeutsame Vergleiche zwischen den Gruppen gemacht werden können, erforderlich sind, da nicht ausgeschlossen werden kann, dass die gefundenen Ergebnisse zufällig zustande gekommen sind.

5.3 Diskussion und Ausblick

Diese Arbeit befasste sich mit Einstellungen – als eine Dimension sozialer Repräsentationen – von ExpertInnen und LaiInnen zur Finanz- und Wirtschaftskrise sowie zu Akteuren der Wirtschaft vor dem Hintergrund ebendieser Krise. Dazu wurden freie Assoziationen mit positiven, neutralen und negativen Bewertungen erhoben, aus denen Polaritätsindices (als quantitatives Maß für die Einstellungen) ermittelt wurden. Ziel war es, eine Basis für das Verständnis zu schaffen, welchen Einfluss die Krise auf das wirtschaftliche Handeln von ExpertInnen und LaiInnen haben wird.

Bezeichnend für soziale Repräsentationen ist, dass ihre Charakteristiken vor allem in Zeiten von Krisen und Umbruch deutlich werden. Individuen sind während dieser Phasen von Veränderungen nämlich besonders gewillt über diese zu sprechen und auch spontan zu handeln, um die nun unvertraute, ungewohnte Welt wieder zu begreifen und vertraut zu machen (mittels Anker und Objektivieren) (Moscovici 1984). In diesem Sinne erscheint der gewählte Erhebungszeitraum dieser Studie mit Anfang 2010 optimal, da Österreich zu diesem Zeitpunkt mitten in den Folgen der Krise steckte (DiePresse, 2010a).

Es wurde vermutet, dass die unterschiedlichen sozialen Gruppen – ExpertInnen und LaiInnen – sowie unter diesen – optimistische und wenig optimistische Personen bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – differierende soziale Repräsentationen und damit auch unterschiedliche Einstellungen zur Finanz- und Wirtschaftskrise und zu den Akteuren der Wirtschaft aufweisen. Grundsätzlich wurden diese Unterschiede auch bestätigt. Jedoch existieren Forschungsmeinungen, die betonen, dass Einstellungen und Bewertungen nicht als eine Dimension sozialer Repräsentationen angesehen werden können. Solche Strömungen betonen, dass soziale Repräsentationen nicht mit ähnlichen Einstellungen zwischen Personen einer sozialen Gruppe einhergehen, sondern dass soziale Repräsentationen lediglich die Grundlage für eine gemeinsame Sprache und Kommunikation bilden (Rose et al., 1995). Im Sinne der Theorie sozialer Repräsentationen kann dennoch gesagt werden, dass unterschiedliche soziale Repräsentationen zwischen ExpertInnen und LaiInnen sowie zwischen

optimistischen und wenig optimistischen Personen bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen gefunden wurden. Die Ergebnisse dieser Arbeit deuten – mit den festgestellten Bewertungsunterschieden zwischen ExpertInnen und LaiInnen sowie optimistisch und wenig optimistisch eingestellten Personen – also darauf hin, dass soziale Repräsentationen zu bestimmten Themen mit ähnlichen Bewertungen und Einstellungen zwischen Personen einer sozialen Gruppe einhergehen und nicht nur eine Basis für gemeinsame Kommunikation und Sprache darstellen.

All diese beobachteten gemittelten Bewertungen, die zwischen Personen unterschiedlicher sozialen Gruppen differieren, waren negativ. Die Finanz- und Wirtschaftskrise, Politik und Regierung, ManagerInnen und UnternehmerInnen sowie KonsumentInnen und VerbraucherInnen wurden in Summe negativ beurteilt (der Grad der Negativität variierte jedoch). Sowohl ExpertInnen als auch LaiInnen, sowohl optimistisch eingestellte (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) als auch wenig optimistisch eingestellte Personen nahmen die Finanz- und Wirtschaftskrise sehr negativ wahr und stellten Wirtschaft und Politik gleichsam an den Pranger.

Für positive zukünftige Wirtschaftsentwicklungen wäre es jedoch förderlich, wenn die Bewertungen zu der Finanz- und Wirtschaftskrise sowie zu den Wirtschaftsakteuren positiver ausfallen würden (Furnham, 1997; Katona, 1975) als sie in dieser Untersuchung beobachtet werden konnten. Einstellungen, und damit Bewertungen, können verändert werden. Dies kann geschehen, wenn bestehende Meinungen umgewandelt werden oder neue Meinungen in bestehende integriert werden (Herkner, 2001). Hierbei ist zu beachten, dass sich unterschiedliche Strategien als wirksam erweisen, je nachdem, wie wichtig das Thema, zu dem Einstellungen verändert werden sollen, für die betroffenen Personen ist. Ist das Thema von großer Bedeutung, bedarf es vor allem qualitativ überzeugender Argumente. Ist das Thema für betroffene Personen wenig wichtig, kommt es vor allem auf die Art der Kommunikation an. (Scheuthle & Kaiser, 2003). Attraktive, beliebte, bekannte (Scheuthle & Kaiser, 2003) sowie als einem selbst ähnlich wahrgenommene Personen (Kammhuber, 2003) können hier überzeugend wirken.

Da aufgrund der Negativität der Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise davon ausgegangen werden kann, dass das Thema einen wichtigen Stellenwert hat, wird empfohlen, die Dramatik der Wahrnehmung mittels überzeugender, qualitativer Argumente zu reduzieren, sodass die aktuelle wirtschaftliche Situation positiver eingeschätzt wird. Dies kann durch Aufklärungen mittels Medien (Printmedien, Rundfunk, Onlinemedien, etc.) erfolgen. Dabei sollte vor allem darauf geachtet werden, dass LaiInnen die präsentierten Informationen nachvollziehen und verstehen können. Durch gezielte Aufklärung können sich LaiInnen in ExpertInnen verwandeln, die – wie aus dieser Studie hervorgeht – die Finanz- und Wirtschaftskrise weniger negativ beurteilen. Mit dieser Strategie sollen insbesondere LaiInnen erreicht werden. Da der Autorin keine Strategie bekannt ist, gezielt wenig optimistische Personen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) zu erreichen, sollte man sich mithilfe des beschriebenen Weges darauf beschränken, die breite Bevölkerung zu erreichen. Zudem empfiehlt es sich, die aktuelle wirtschaftliche Situation (Furnham, 1997) seitens der Medien nicht zu dramatisieren, sodass Optimismus bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen unterstützt werden kann.

Aufgrund der Präsenz der Wirtschaftsakteure im täglichen Alltag der Bevölkerung, wird davon ausgegangen, dass auch diese von wesentlicher Wichtigkeit für die Bevölkerung sind. Auch hier kann lediglich geraten werden, LaiInnen-gerechte Informationen bereitzustellen und vor allem auch die positiven Seiten der aktuellen wirtschaftlichen Situation zu betonen. Damit sollen vor allem wenig optimistische LaiInnen erreicht werden, da vor allem diese Gruppe die Wirtschaftsakteure sehr negativ bewertet, jedoch können aufgrund der breiten Ausrichtung der Strategie auch optimistische ExpertInnen, optimistische LaiInnen und wenig optimistische ExpertInnen erreicht werden. Hier wird vor allem auch an die Verantwortung und die Vernunft der Medien appelliert. Weniger reißerische und weniger dramatische dafür realistischere Schlagzeilen und Berichte sollten favorisiert werden. Da Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen als selbsterfüllende Prophezeiung für wirtschaftliche Gewinne angesehen werden kann (Furnham, 1997; Katona, 1975) können auf diese Weise positive zukünftige wirtschaftliche

Entwicklungen gefördert und erwirkt werden, obwohl vielleicht nicht der maximal mögliche Absatz erreicht werden kann. In dieser Situation muss allerdings von einem sozialen Dilemma ausgegangen werden (Kirchler, 2003), da individuelle Absatzinteressen der Medienunternehmen mit Interessen des kollektiven Wohlergehens konkurrieren. Bezüglich des Inhaltes, der in Form von qualitativ überzeugenden, aufklärenden, schulenden Argumenten gestaltet werden sollte, sollten vor allem Politik und Regierung, Banken und Geldinstitutionen sowie ManagerInnen und UnternehmerInnen thematisiert werden, da diese insbesondere von LaiInnen als negativ bewertet wurden. In einschlägigen wirtschaftlichen Fachzeitschriften können vor allem Politik und Regierung angesprochen werden, da auf diese Weise gezielt ExpertInnen (und unter diesen – wenig optimistische ExpertInnen –) erreicht werden können.

Im Hinblick auf die Methode der Erhebung freier Assoziationen wurden Hinweise darauf gefunden, dass zuerst jeweils stabile, emotional besetzte und im Anschluss daran eher veränderbare, kognitiv besetzte Assoziationen genannt werden. Diese Ergebnisse werden auch durch bestehende Forschungsliteratur unterstützt. Großteils konnten zusätzlich Bewertungsmuster beobachtet werden, die über die Sequenz hinweg in Form eines Trichters – V – aufgetreten sind: Zuerst fielen die Bewertungen immer negativer und abschließend wieder weniger negativ aus. Werden diese Ergebnisse auch in weiteren Untersuchungen gefunden, können diese als Anhaltspunkt zur Weiterentwicklung der Methode der freien Assoziationen dienen. Jedoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese Ergebnisse zufällig zustande gekommen sind.

6 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Übersicht über alle Forschungsfragen und Hypothesen	47
Abbildung 2:	Darstellung des Analysedesigns der 2 x 2 – ANOVA	66
Abbildung 3:	Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise getrennt für ExpertInnen und LaiInnen sowie optimistische und wenig optimistische Personen.....	69
Abbildung 4:	Verwerfen oder Beibehalten der Hypothesen zur Finanz- und Wirtschaftskrise	71
Abbildung 5:	Darstellung des Analysedesigns der 4 x 2 x 2 – MANOVA.....	74
Abbildung 6:	Gemittelte Polaritätsindices für die Akteure der Wirtschaft getrennt für ExpertInnen und LaiInnen	78
Abbildung 7:	Polaritätsindices zu den Akteuren der Wirtschaft getrennt für - bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen - optimistisch und wenig optimistisch eingestellte Personen.....	84
Abbildung 8:	Verwerfen oder Beibehalten der Hypothesen zu den Akteuren der Wirtschaft	89
Abbildung 9:	Bestimmung des Cut-off Points der Position	94
Abbildung 10:	Gemittelte Bewertungen für Politik und Regierung an den vier Positionen getrennt nach den vier Gruppen	96
Abbildung 11:	Gemittelte Bewertungen für Geldinstitute und Banken an den vier Positionen getrennt nach den vier Gruppen.....	98
Abbildung 12:	Gemittelte Bewertungen für ManagerInnen und UnternehmerInnen an den vier Positionen getrennt nach den vier Gruppen.....	99
Abbildung 13:	Gemittelte Bewertungen für KonsumentInnen und VerbraucherInnen an den vier Positionen getrennt nach den vier Gruppen.....	101
Abbildung 14:	Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an den vier Positionen getrennt nach den vier Gruppen.....	103
Abbildung 15:	Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an den vier Positionen gemeinsam für alle vier Gruppen	105
Abbildung 16:	Beantwortung der 8. Forschungsfrage	106

Abbildung 17: Darstellung der 4 x 4 x 2 x 2 – MANOVA.....	148
Abbildung 18: Bewertungen der Akteure der Wirtschaft	151
Abbildung 19: Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft getrennt nach den vier Gruppen	154

7 Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Soziodemographische Auswertung getrennt nach ExpertInnen und Lailnnen.....	49
Tabelle 2:	Faktorenanalyse – Auswahl der Items, die auf Faktor 1 > .05 laden.....	55
Tabelle 3:	Soziodemographische Auswertung getrennt nach ExpertInnen und Lailnnen beziehungsweise optimistisch und wenig optimistisch eingestellten Personen	59
Tabelle 4:	Assoziationsanzahl und gemittelte Polaritätsindices für das Stimuluswort „Finanz-/Wirtschaftskrise“ getrennt für ExpertInnen und Lailnnen.....	62
Tabelle 5:	Die häufigsten drei Assoziationen für das Stimuluswort „Finanz-/Wirtschaftskrise“ getrennt für ExpertInnen und Lailnnen	63
Tabelle 6:	Assoziationsanzahl und gemittelte Polaritätsindices für die Akteure der Wirtschaft getrennt für ExpertInnen und Lailnnen	64
Tabelle 7:	Die häufigsten drei Assoziationen pro Akteur der Wirtschaft ...	65
Tabelle 8:	Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise getrennt für ExpertInnen und Lailnnen.....	68
Tabelle 9:	Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise getrennt für optimistische und wenig optimistische Personen bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen	68
Tabelle 10:	Bewertungen der Finanz- und Wirtschaftskrise getrennt für optimistische Expertinnen, wenig optimistische ExpertInnen, optimistische Lailnnen und wenig optimistische Lailnnen.....	70
Tabelle 11:	Effekte der 4 x 4 x 2 Manova	75
Tabelle 12:	Polaritätsindices für die Akteure der Wirtschaft und getrennt für ExpertInnen und Lailnnen.....	78
Tabelle 13:	Polaritätsindices getrennt für die Akteure der Wirtschaft von ExpertInnen	80
Tabelle 14:	Polaritätsindices getrennt für die Akteure der Wirtschaft von Lailnnen.....	82

Tabelle 15:	Polaritätsindices für die Akteure der Wirtschaft und getrennt für – bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen – optimistisch und wenig optimistisch eingestellte Personen.....	84
Tabelle 16:	Polaritätsindices zu den Akteuren der Wirtschaft und signifikante Unterschiede zwischen optimistischen und wenig optimistischen ExpertInnen und LaiInnen	86
Tabelle 17:	Signifikante Effekte der 2 x 2 x 4 x 4 Manova	149
Tabelle 18:	Bewertungen der Akteure der Wirtschaft getrennt nach ExpertInnen und LaiInnen.....	151
Tabelle 19:	Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft getrennt nach den vier Gruppen	153
Tabelle 20:	Signifikante Unterschiede zwischen den vier Gruppen in der Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der ersten Position	155
Tabelle 21:	Signifikante Unterschiede zwischen den vier Gruppen in den Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der zweiten Position.....	156
Tabelle 22:	Signifikante Unterschiede zwischen den vier Gruppen in den Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der dritten Position	157
Tabelle 23:	Signifikante Unterschiede zwischen den vier Gruppen in den Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der vierten Position	158

8 Literatur- und Quellenverzeichnis

- Albarracin, D., Johnson, B.T., Zanna, M.P. & Kumkale, G.T. (2005). Attitudes: Introduction and Scope. In D. Albarracin, B.T. Johnson & M.P. Zanna (Hrsg.), *The Handbook of Attitudes* (S. 3-19). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Bartmann, P., Buhl, H.U. & Hertel, M. (2009). Ursachen und Auswirkungen der Subprimekrise. *Informatik-Spektrum*, 32, 127-145.
- Bastounis, M., Leiser, D. & Roland-Lévy, C. (2004). Psychosocial variables involved in the construction of lay thinking about the economy: Results of a cross-national survey. *Journal of Economic Psychology*, 25, 263-278.
- Bierbrauer, G. (2005). *Sozialpsychologie* (2. neu bearbeitete Aufl.). Stuttgart: W. Kohlhammer Verlag.
- Bortz, J. & Döring, N. (2006). *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler* (4. neu bearbeitete Aufl.). Heidelberg: Springer Medizin Verlag.
- Castelfranchi, C. & Falcone, R. (2010). *Trust theory. A socio-cognitive and computational model*. West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Chari, V.V., Christiano, L. & Kehoe, P.J. (2008). *Facts and Myths about the Financial Crisis of 2008* (Working Paper 666). Minneapolis: Federal Reserve Bank.
- Conover, P. J. & Feldman, S. (1986). Emotional reactions to the economy: I'm mad as hell and I'm not going to take it anymore. *American Journal of Political Science*, 30 (1), 50-78.
- Cooper, C. L. (2010). The happiness agenda. *Stress and Health*, 26, 349.
- De Rosa, A.S. (1993). Social representations and attitudes: Problems of coherence between the theoretical definition and procedure of research. *Papers on Social Representations – Textes sur les Représentations Sociales*, 2 (3), 1-192.
- De Rosa, A.S., Farr, R. (2001). Icon and symbol: Two sides of the coin in the investigation of social representations. In F. Buschini & N. Kalampalikis (Hrsg.), *Penser la vie, le social, la nature. Mélanges en hommage à Serge Moscovici* (237-256). Paris: Les Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- De Rosa, A.S. (2002). The "associative network": A technique for detecting structure, contents, polarity and stereotyping indexes of semantic fields. *European Review of Applied Psychology*, 52, (3-4), 181-200.
- Doddy, C.R. (2011). The corporate psychopaths theory of the global financial crisis. *Journal of Business Ethics*, 99 (2), 1-5.
- Duveen, G. & De Rosa, A.S. (1992). Social representations and the genesis of social knowledge. *Ongoing Production on Social Representations – Productions Vives sur les Représentations Sociales*, 1 (2-3), 94-108.
- Diamond, D.W. & Rajan, R. (2009). The credit crisis: Conjectures about causes and remedies. *American Economic Review*, 99 (2), 606-10.
- DiePresse. (2010a). OeNB-Nowotny: "Europa nicht über den Berg". *DiePresse.com*, (vom 14. 03. 2010). Zugriff am 26. 06. 2011, von http://diepresse.com/home/wirtschaft/economist/546218/OeNBNowotny_Europa-nicht-ueber-den-Berg?from=suche.intern.portal

- DiePresse. (2010b). Nowotny warnt vor Finanzblasen in Schwellenländern. *DiePresse.com*, (vom 26. 01. 2010). Zugriff am 26. 06. 2011, von <http://diepresse.com/home/wirtschaft/boerse/535412/Nowotny-warnt-vor-Finanzblasen-in-Schwellenlaendern-?from=suche.intern.portal>
- Earle, T.C. (2009). Trust, confidence and the 2008 global financial crisis. *Risk Analysis*, 29 (6), 785-792.
- Fahlenbrach, R., Prilmeier, R. & Stulz, R.M. (2011). *This time is the same: Using the events of 1998 to explain bank returns during the financial crisis* (Working Paper Series). Lausanne: Swiss Finance Institute.
- Fassin, Y. & Gosselin, D. (2011). The collapse of a European bank in the financial crisis: an analysis from stakeholder and ethical perspectives. *Journal of Business Ethics*, 99 (4), 1-23.
- Furnham, A. (1997). The half full or half empty glass: The views of the economic optimist vs pessimist. *Human Relations*, 50 (2), 197-209.
- Gärling, K., Kirchler, E., Lewis, A., Van Raaij, F. (2009). *Psychology, financial decision making, and financial crisis*. Unpublished Manuscript, Göteborg University.
- Hausman, D.M. (1992). *The inexact and separate science of economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Herkner, W. (2001). *Lehrbuch der Sozialpsychologie*. Bern: Verlag Hans Huber.
- Janis, I.L. & Feshbach, S. (1954). Personality differences associated with responsiveness to fear-arousing communications. *Journal of Personality*, 23, 154-166.
- Jones, K. (1996). Trust as an affective attitude. *Ethics*, 107 (1), 4-25.
- Kammhuber, S. (2003). Rhetorik und Präsentation. In A.E. Auhagen und H.W. Bierhoff (Hrsg.), *Angewandte Sozialpsychologie – das Praxishandbuch* (S. 43-60). Weinheim: Beltz.
- Katona, G. (1975). *Psychological economics*. New York: Elsevier.
- Kirchler, E. (2003). *Wirtschaftspsychologie – Grundlagen und Anwendungsfelder der Ökonomischen Psychologie*. Göttingen: Hogrefe-Verlag.
- Klassmann, S. (2010). Der Bankensteuer-Schmäh. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 3, 90.
- Koch, M., Nothegger, B. & Palme, L. (2008). Die Krisewelle trifft Österreichs Unternehmen. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 40, 32-36.
- Koch, M. & Nothegger, B. (2010). Die Jagd auf Spekulanten. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 20, 22-25.
- Krawarik, I. (2010). Kurzfristig kassieren. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 3, 64-66.
- Kulich, C., El Sehity, T. & Kirchler, E. (2005). *Zur strukturellen Analyse sozialer Vorstellungen: Lexikographische Analyse von freien Assoziationen* (Beiträge zur Qualitativen Inhaltsanalyse des Instituts für Psychologie der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt Nr. 1). Klagenfurt: Universität, Institut für Psychologie.
- Kühlböck, K. (2010). Warum braucht Österreich (k)eine Bankensteuer? – „Interessen von Banken und Politik entflechten“. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 3, 20.

- Lampl, A. & Pühringer, M. (2008). „Das Land braucht bessere Politiker“. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 40, 20-21.
- Lechner, K., Egger, A. & Schauer, R. (2006): *Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre* (22., Auflage). Wien: Linde Verlag.
- Leiser, D. & Aroch, R. (2009). Lay understanding of macroeconomic causation: The good-begets-good heuristic. *Applied Psychology: an international Review*, 58 (3), 370-384
- Leiser, D., Bourgeois-Gironde, S. & Benita, R. (2010). Human Foibles or Systematic Failure – Lay perceptions of the 2008-09 financial crisis. *Journal of Socio-Economics*, 39 (1), 132-141.
- Leiser, D. & Drori, S. (2005). Naive understanding of inflation. *The Journal of Socio-Economics*, 34, 179-198.
- Madner, M. (2010). OGM-Umfrage: Mehrheit hält soziale Leistungen für nicht treffsicher. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 3, 12.
- Malgarni, M. & Margarni, P. (2007). Psychology, consumer sentiment and household expenditures. *Applied Economics*, 39 (13), 1719-1729.
- Mamadouh, V. & Van der Wusten, H. (2011). Financial, monetary and governance crisis: an outlook on the euro(zone). *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 102 (1), 111-118.
- Minibas-Poussard, J. & Sahin, Ö. (2008, September). *Social representations of money and bank: Before, during and after the economic crisis*. Paper presented at IAREP/SABE 2008 Conference at LUISS, Rom
- Moshirian, F. (2011). The global financial crisis and the evolution of markets, institutions and regulation. *Journal of Banking and Finance*, 35, 502-511.
- Moscovici, S. (1984). The phenomenon of social representations. In R. Farr und S. Moscovici (Hrsg.), *Social Representations* (S. 3-69). Cambridge: University Press.
- Moscovici, S. (1998). The history and actuality of social representations. In U. Flick (Hrsg.), *The Psychology of the Social* (S. 209-247). Cambridge: Cambridge University Press.
- Moscovici, S. (2008). *Psychoanalysis – its image and its public* (D. Macey, Trans.). Cambridge: Polity Press. (Originalarbeit erschienen 1961)
- Moscovici, S. & Doise, W. (1994). *Conflict and consensus – a general theory of collective decisions* (W.D. Hall, Trans.). London: Sage Publications. (Originalarbeit erschienen 1992)
- Moscovici, S. & Duveen, G. (Hrsg.). (2000). *Social representations – explorations in social psychology*. Cambridge: Polity Press.
- Müller, A. (2010). Wie Spekulanten wirklich ticken. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 20, 26-29.
- Nadarevic, L. & Erdfelder, E. (2011). Cognitive processes in implicit attitude tasks: An experimental validation of the Trip Model. *European Journal of Social Psychology*, 41, 254-268.
- Nelson, D.L., Mc Evoy, C.L. & Dennis, S. (2000). What is free association and what does it measure? *Memory & Cognition*, 28, 887-899.

- Pirson, M. & Malhotra, D. (2008). *Unconventional insights for managing stakeholder trust*. Manuscript submitted for publication.
- Plumpe, W. (2010). *Wirtschaftskrisen – Geschichte und Gegenwart*. München: C. H. Beck Verlag.
- Puri, M. & Robinson, D.T. (2007). Optimism and economic choice. *Journal of Financial Economics*, 86 (1), 71-99.
- Pühringer, M. (2010). Großbaustelle Griechenland. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 11, 10.
- Rechberger, S., Hartner, M. & Kirchler, E. (2009). Soziale Vorstellungen über Steuern und EU-Steuern in Österreich. *Zeitschrift für Wirtschaftspsychologie*, 11 (1), 59-68.
- Robinson-Whelen, S., Kim, C., MacCallum, R.C. & Kiecolt-Glaser, J.K. (1997). Distinguishing optimism from pessimism in older adults: is it more important to be Optimistic or not to be pessimistic? *Journal of Personality and Social Psychology*, 73 (6), 1345-1353.
- Roland-Lévy, C., Boumelki, F.E.P. & Guillet, E. (2010). Representation of the financial crisis – effect on social representations of savings and credit. *The Journal of Socio-Economics* (39), 142-149.
- Rose, D., Efrain, D., Gervais, M.C., Joffe, H., Jovchelovitch, S. & Morant, N. (1995). Questioning consensus in social representation theory. *Papers on social representations*, 4 (2), 150-176.
- Ross, L.M. & Squires, G.D. (2011). The personal costs of subprime lending and the foreclosure crisis: a matter of trust, insecurity and institutional deception. *Social Science Quarterly*, 92 (1), 140-163.
- Sankholkar, A. (2008). Malus für Manager. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 40, 28.
- Sankholkar, A. (2010). Die neuen Helden. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 11, 10.
- Schachner-Blazizek, P. (2010). *Analyse einer Weltwirtschaftskrise*. Graz: Neuer Wissenschaftlicher Verlag.
- Scheuthle, H. & Kaiser, F.G. (2003). Umweltpsychologisch intervenieren. In A.E. Auhagen und H.W. Bierhoff (Hrsg.), *Angewandte Sozialpsychologie – das Praxishandbuch* (S. 575-591). Weinheim: Beltz.
- Schieder, A. (2010) Interview „Schulden sind Ergebnis der Krise“. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 20, 14.
- Seeber, G. & Remmele, B. (2009). On the relationship between economic competence an the individual level of agreement with market economy. *US-China Education Review*, 6 (2), 13-24
- Sevelde, K. (2010). Warum braucht Österreich (k)eine Bankensteuer? – „Es klingt verlockend einfach. Letztlich leiden die Kunden“. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 3, 21.
- Svenson, O. & Nilsson G. (1986). Mental economics: subjective representations of factor related to expected inflation. *Journal of Economic Psychology*, 7, 327-349.
- Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R. & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.

- Throop, A.W. (1992). Consumer sentiment: It's causes and effects. *Economic Review – Federal Reserve Bank of San Francisco*, 1, 35-59.
- Treichl, A. (2010). Treichl fordert Reformen. *Format – Österreichs Wochenmagazin für Wirtschaft & Geld*, 3, 45.
- Tyszka, T. (1994). How do people perceive economic activities? *Journal of Economic Psychology*, 15, 651-668.
- Vergès, P. (2001). L'analyse des représentations sociales par questionnaires. *Revue française de sociologie*, 42 (3), 537-561.
- Wagner, W. (1992). Social cognition vs. social representations – a comment on Duveen & De Rosa. *Ongoing Production on Social Representations – Productions Vives sur les Représentations Sociales*, 1 (2-3), 109-115.
- Wagner-Egger, P., Bangerter, A., Gilles, I., Green, E.G.T., Rigaud, D., Krings, F., Staerkle, C. & Clemence, A. (in press). Lay perceptions of collectives at the outbreak of the HAN1 epidemic: heroes, villains and victims. *Public Understanding of Science*.
- Weiner, B. (1986). *Human motivation*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Zaleskiewicz, T. (in press). Financial forecasts during the crisis: Were experts more accurate than laypeople? *Journal of Economic Psychology*.

9 Anhang

9.1 Anhang A – Zusammenfassung

Die vorliegende Studie erforscht Bewertungen in Bezug auf die Finanz- und Wirtschaftskrise sowie auf Wirtschaftsakteure vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 anhand der Theorie sozialer Repräsentationen. Besonderes Augenmerk gilt dabei wirtschaftlichen ExpertInnen und LaiInnen sowie – in Bezug auf zukünftige Wirtschaftsentwicklungen – optimistisch und weniger optimistisch eingestellten Personen. Als Methode der Wahl wurden freie Assoziationen zu den fünf Stimulusworten „Finanz-/Wirtschaftskrise“, „Politik/Regierung“, „Geldinstitute/Banken“, „ManagerInnen/UnternehmerInnen“, „KonsumentInnen/VerbraucherInnen“ erhoben. Diese Assoziationen wurden im Anschluss von den TeilnehmerInnen als positiv, neutral oder negativ bewertet. Zudem wurde mit Hilfe einer Skala gemessen, ob die teilnehmenden ExpertInnen und LaiInnen eher optimistisch oder wenig optimistisch bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen eingestellt sind.

Bezüglich der insgesamt negativ bewerteten Finanz- und Wirtschaftskrise stellte sich heraus, dass LaiInnen diese noch negativer beurteilen als ExpertInnen und dass wenig optimistisch eingestellte Personen (bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen) diese noch negativer bewerten als optimistisch eingestellte Personen. Hinsichtlich der grundsätzlich negativen Bewertungen der Wirtschaftsakteure kann gesagt werden, dass wirtschaftliche LaiInnen die Akteure „Banken/Geldinstitute“ und „ManagerInnen/UnternehmerInnen“ noch negativer bewerten als die Gruppe der wirtschaftlichen ExpertInnen. Sowohl LaiInnen als auch ExpertInnen beurteilen „Politik/Regierung“ negativer als die anderen Akteure. LaiInnen beurteilen „KonsumentInnen/VerbraucherInnen“ weniger negativ als die anderen Akteure. ExpertInnen beurteilen „Geldinstitute/Banken“ weniger negativ als „ManagerInnen/UnternehmerInnen“ und etwa gleich negativ wie „KonsumentInnen/VerbraucherInnen“.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass Wirtschaft und Politik von den TeilnehmerInnen mit ihren durchgehend negativen Bewertungen der Finanz-

und Wirtschaftskrise und der Akteure der Wirtschaft grundsätzlich angeprangert werden. Eine positive Einschätzung der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation kann jedoch als wünschenswert angesehen werden, da diese zu Optimismus bezüglich zukünftiger Wirtschaftsentwicklungen zu führen scheint, welcher in Zusammenhang mit zukünftigem Wirtschaftswachstum gesehen wird. Für die Praxis wird daher empfohlen, dass Medien auf zu reißerische und dramatisierende Darstellungen der aktuellen wirtschaftlichen Lage, zugunsten realistischerer, schulender Berichte, verzichten.

Im Hinblick auf die Methode der Erhebung freier Assoziationen wurden (mittels explorativer Vorgehensweise) Hinweise darauf gefunden, dass zuerst jeweils stabile, emotional besetzte und – im Anschluss daran – eher veränderbare, kognitiv besetzte Assoziationen genannt werden. Großteils konnten Bewertungsmuster beobachtet werden, die über die Sequenz hinweg in Form eines Trichters – V – aufgetreten sind: Zuerst fielen die Bewertungen immer negativer und abschließend wieder weniger negativ aus. Werden diese Ergebnisse auch in weiteren Untersuchungen gefunden, können diese als Anhaltspunkt zur Weiterentwicklung der Methode der freien Assoziationen dienen. Jedoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese Ergebnisse zufällig zustande kamen.

9.2 Anhang B – Abstract

The present study aims to analyze evaluations of the financial and economic crisis and of economic actors with reference to the theory of social representations. Economic experts and laypeople as well as individuals with high and low optimism regarding future economic development are contrasted in terms of their evaluations. Using an online questionnaire, free associations toward five stimuli (financial/economic crisis, financial institutions/banks, managers/entrepreneurs, politicians/government, and consumers/customers) were collected with participants who evaluated the associations as positive, neutral or negative. Furthermore optimism regarding future economic development has been assessed.

Regarding the overall negatively evaluated economic crises differences between economic experts and laypeople as well as between individuals with high and low optimism regarding future economic development were discovered: Laypeople evaluate the crisis as more negative than experts do. Individuals with low optimism (regarding future economic development) evaluate the crisis as more negative than individuals with high optimism do. Concerning the evaluations of economic actors, differences between experts and laypeople can be highlighted: Laypeople evaluate banks/financial institutions and managers/entrepreneurs as more negatively than experts do. Politics/government is evaluated as the most negative economic actor by experts as well as by laypeople. Laypeople rate consumers/customers as less negative than all the other economic actors while experts evaluate banks/financial institutions as less negative than managers/entrepreneurs and politics/government but equally negative as consumers/customers.

To put it in a nutshell all participants criticized economy and politics with their throughout negative evaluations. However a more positive assessment of the actual economic situation should be requested since it seems to lead to optimism regarding future economic development which itself is believed to be connected to future economic growth. Therefore media reporting about the economic situation should be more realistic and clarifying and less exaggeratory.

Regarding free association method indications for a chronological arrangement of the sequence of the produced associations can be found: The sequence is starting with stable, emotionally loaded associations and passes on to – more often alternating – cognitive loaded ones. These results were perceived with explorative methods and are also supported by former research literature. Furthermore evaluation patterns in form of a – V – can be observed: The evaluation sequence starts with getting more and more negative in the beginning and returns being less negative in the end. If these results are found in further research studies, they can be used for additional improvement of free association method. However the possibility that those results were observed by coincidence cannot be ruled out.

9.3 Anhang C – Fragebogen



Fragebogen Soziale Vorstellungen zur Finanz- und Wirtschaftskrise 2010/140.914

Einleitung:

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer!

Im Rahmen eines Projektes von GfK Austria und der Universität Wien bitten wir Sie um die Teilnahme an einer wissenschaftlichen Studie zum Thema „aktuelle wirtschaftliche Veränderungen in Österreich“. Für die Teilnahme an dieser Befragung benötigen Sie kein wirtschaftliches Fachwissen, allein Ihre Meinung ist uns wichtig. Die Beantwortung des Fragebogens dauert höchstens 15 Minuten. Ihre Angaben werden streng vertraulich und anonym behandelt und ausschließlich für wissenschaftliche Zwecke verwendet.

Fragenblock 1

Frage 1a: Bitte nennen Sie – *spontan und ohne lange zu überlegen* – alles, was Ihnen zum folgenden Begriff einfällt:

FINANZ-/ WIRTSCHAFTSKRISE

****8 Textfelder vorsehen für offene Nennungen****

****verpflichtende Eingabe zumindest bei 1 Textfeld****

Frage 1b: Beurteilen Sie nun jedes Wort, das Sie genannt haben, danach, ob es für Sie positiv (+), neutral (0) oder negativ (-) ist. Verwenden Sie dabei die drei rechten Spalten.

****Frage 1a stehen lassen, Frage 1b dazu blenden****

****SP, verpflichtende Eingabe****

Frage 1a	Frage 1b		
	+	0	-
1) _____	☐	☐	☐
2) _____	☐	☐	☐
3) _____	☐	☐	☐
4) _____	☐	☐	☐
5) _____	☐	☐	☐
6) _____	☐	☐	☐
7) _____	☐	☐	☐
8) _____	☐	☐	☐

****Fragenblock 2 bis 5 randomisieren!****

Fragenblock 2

Frage 2a: Bitte nennen Sie – *spontan und ohne lange zu überlegen* – alles, was Ihnen zum folgenden Begriff einfällt:

POLITIK/ REGIERUNG

****8 Textfelder vorsehen für offene Nennungen****

****verpflichtende Eingabe zumindest bei 1 Textfeld****

Frage 2b: Beurteilen Sie nun jedes Wort, das Sie genannt haben, danach, ob es für Sie positiv (+), neutral (0) oder negativ (-) ist. Verwenden Sie dabei die drei rechten Spalten.

****Frage 1a stehen lassen, Frage 1b dazu blenden****

****SP, verpflichtende Eingabe****

Frage 2a	Frage 2b		
	+	0	-
1) _____	☐	☐	☐
2) _____	☐	☐	☐
3) _____	☐	☐	☐
4) _____	☐	☐	☐
5) _____	☐	☐	☐
6) _____	☐	☐	☐
7) _____	☐	☐	☐
8) _____	☐	☐	☐

Fragenblock 3

Frage 3a: Bitte nennen Sie – *spontan und ohne lange zu überlegen* – alles, was Ihnen zum folgenden Begriff einfällt:

GELDINSTITUTE / BANKEN

****8 Textfelder vorsehen für offene Nennungen****

****verpflichtende Eingabe zumindest bei 1 Textfeld****

Frage 3b: Beurteilen Sie nun jedes Wort, das Sie genannt haben, danach, ob es für Sie positiv (+), neutral (0) oder negativ (-) ist. Verwenden Sie dabei die drei rechten Spalten.

****Frage 1a stehen lassen, Frage 1b dazu blenden****

****SP, verpflichtende Eingabe****

Frage 3a	Frage 3b		
	+	0	-
1) _____	☐	☐	☐
2) _____	☐	☐	☐
3) _____	☐	☐	☐
4) _____	☐	☐	☐
5) _____	☐	☐	☐
6) _____	☐	☐	☐
7) _____	☐	☐	☐
8) _____	☐	☐	☐

Fragenblock 4

Frage 4a: Bitte nennen Sie – spontan und ohne lange zu überlegen – alles, was Ihnen zum folgenden Begriff einfällt:

MANAGERINNEN / UNTERNEHMERINNEN

****8 Textfelder vorsehen für offene Nennungen****

****verpflichtende Eingabe zumindest bei 1 Textfeld****

Frage 4b: Beurteilen Sie nun jedes Wort, das Sie genannt haben, danach, ob es für Sie positiv (+), neutral (0) oder negativ (-) ist. Verwenden Sie dabei die drei rechten Spalten.

****Frage 1a stehen lassen, Frage 1b dazu blenden****

****SP, verpflichtende Eingabe****

Frage 4a	Frage 4b		
	+	0	-
1) _____	☐	☐	☐
2) _____	☐	☐	☐
3) _____	☐	☐	☐
4) _____	☐	☐	☐
5) _____	☐	☐	☐
6) _____	☐	☐	☐
7) _____	☐	☐	☐
8) _____	☐	☐	☐

Fragenblock 5

Frage 5a: Bitte nennen Sie – spontan und ohne lange zu überlegen – alles, was Ihnen zum folgenden Begriff einfällt:

KONSUMENTINNEN / VERBRAUCHERINNEN

****8 Textfelder vorsehen für offene Nennungen****

****verpflichtende Eingabe zumindest bei 1 Textfeld****

Frage 5b: Beurteilen Sie nun jedes Wort, das Sie genannt haben, danach, ob es für Sie positiv (+), neutral (0) oder negativ (-) ist. Verwenden Sie dabei die drei rechten Spalten.

****Frage 1a stehen lassen, Frage 1b dazu blenden****

****SP, verpflichtende Eingabe****

Frage 5a	Frage 5b		
	+	0	-
1) _____	☐	☐	☐
2) _____	☐	☐	☐
3) _____	☐	☐	☐
4) _____	☐	☐	☐
5) _____	☐	☐	☐
6) _____	☐	☐	☐
7) _____	☐	☐	☐
8) _____	☐	☐	☐

**Frage 6: Bitte vervollständigen Sie – spontan und ohne lange zu überlegen – den folgenden Satz:
Die derzeitigen wirtschaftlichen Veränderungen sind für mich wie ...**

****Offene Frage****

****verpflichtende Eingabe****

(Verbatims liefern => schauen, ob Vercodung möglich wäre)

****Frage 7 bis Frage 10 randomisieren!****

Frage 7: Bitte geben Sie nun an, wie sehr die folgenden Eigenschaften auf die Politik/die Regierung zutreffen:							
Frage 8: Bitte geben Sie nun an, wie sehr die folgenden Eigenschaften auf die Geldinstitute/die Banken zutreffen:							
Frage 9: Bitte geben Sie nun an, wie sehr die folgenden Eigenschaften auf ManagerInnen/UnternehmerInnen zutreffen:							
Frage 10: Bitte geben Sie nun an, wie sehr die folgenden Eigenschaften auf KonsumentInnen/VerbraucherInnen zutreffen:							
SP ITEMS FÜR FRAGE 7-10 GLEICH: **verpflichtende Eingabe** **Items a-n randomisieren! Item o immer am Ende**	Trifft überhaupt nicht zu						Trifft vollkommen zu
	(7)	(6)	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
a Stabil	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
b unberechenbar	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
c loyal	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
d egoistisch	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
e teilt meine Werte	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
f erfahren	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
g kriminell	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
h fair	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
i kompetent	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
j ehrlich	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
k gierig	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
l transparent	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
m opportunistisch	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
n authentisch	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
o alles in Allem vertraue ich (EINBLENDEN) F7: der Politik/der Regierung F8: Geldinstituten/Banken F9: ManagerInnen/ UnternehmerInnen F10: KonsumentInnen/ VerbraucherInnen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Frage 11: Bitte geben Sie nun an, wie sehr Sie den folgenden Aussagen zustimmen.

SP **verpflichtende Eingabe** **Items randomisieren!**	Stimme überhaupt nicht zu						Stimme vollkommen zu
	(7)	(6)	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
a Ich glaube, dass sich die Wirtschaft bald von der Finanzkrise erholen wird.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
b Ich vertraue auf eine starke Wirtschaft in den kommenden Jahren.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
c Ich vertraue darauf, dass die Banken korrekt/sorgfältig mit dem Geld der BürgerInnen umgehen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
d Ich würde keine großen Investitionen im derzeitigen Markt unternehmen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
e Die österreichische Wirtschaft ist von der Finanzkrise weniger betroffen als andere Länder.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
f Ich vertraue darauf, dass sich die Wirtschaft selbst saniert.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
g Ich vertraue darauf, dass der Staat die Wirtschaft saniert.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
h Staat und Wirtschaft müssen kooperieren, um die Krise zu überwinden.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
i Die Krise kann weder durch die Wirtschaft selbst saniert, noch durch die Hilfe des Staates überwunden werden.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
j Ich befürworte die aktuellen Subventionen des Staates in die Wirtschaft.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
k Was die Wirtschaftskrise betrifft, schaue ich optimistisch in die Zukunft.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Frage 12: Im Folgenden finden Sie einige Aussagen zu Ihrer Person. Bitte geben Sie an, inwieweit Ihre Meinung mit den folgenden Aussagen übereinstimmt.							
SP **verpflichtende Eingabe** **Items randomisieren!**	Stimme überhaupt nicht zu						Stimme vollkommen zu
	(7)	(6)	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
a Im Allgemeinen glaube ich, dass den meisten Menschen vertraut werden kann.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
b Auch in ungewissen Zeiten erwarte ich normalerweise das Beste.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
c Es fällt mir leicht, mich zu entspannen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
d Wenn bei mir etwas schief laufen kann, dann tut es das auch.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
e Meine Zukunft sehe ich immer optimistisch.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
f In meinem Freundeskreis fühle ich mich wohl.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
g Es ist wichtig für mich, ständig beschäftigt zu sein.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
h Fast nie entwickeln sich die Dinge nach meinen Vorstellungen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
i Ich bin nicht allzu leicht aus der Fassung zu bringen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
j Ich zähle selten darauf, dass mir etwas Gutes widerfährt.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
k Alles in allem erwarte ich, dass mir mehr gute als schlechte Dinge widerfahren.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Frage 13: Sind bzw. waren Sie persönlich direkt von der Wirtschaftskrise betroffen?

SP

1. Ja, und zwar: _____
2. nein

Frage 14: Denken Sie bitte an Ihre finanzielle Situation im vorigen Jahr. Können Sie sich heuer:

SP **verpflichtende Eingabe**

1. viel mehr leisten als im Vorjahr
2. etwas mehr
3. genauso viel
4. etwas weniger
5. viel weniger leisten als im Vorjahr
6. Ich weiß es nicht

Frage 15: Wie schätzen Sie die wirtschaftliche Situation ihres Haushalts in den kommenden zwei Jahren ein?

SP **verpflichtende Eingabe**

1. Sie wird sich, im Vergleich zur Gegenwart, sehr verbessern
2. Sie wird sich, im Vergleich zur Gegenwart, eher verbessern
3. Sie wird sich, im Vergleich zur Gegenwart, nicht verändern
4. Sie wird sich, im Vergleich zur Gegenwart, eher verschlechtern
5. Sie wird sich, im Vergleich zur Gegenwart, sehr verschlechtern
6. Ich weiß es nicht

Frage 16: In letzter Zeit wurde in den Medien sehr intensiv über die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise und ihre Auswirkungen berichtet. Wenn Sie daran denken, welche der folgenden Aussagen trifft am besten auf Sie persönlich zu?

SP **verpflichtende Eingabe**

1. Ich habe die Berichterstattung sehr interessiert und bewusst verfolgt.
2. Ich habe gelegentlich ein paar Berichte interessiert mit verfolgt.
3. Ich habe nur am Rande davon gehört, aber mich nicht weiter damit beschäftigt.
4. Ich habe davon eigentlich so gut wie nichts mitbekommen.
5. Ich habe noch gar nichts davon gehört.

Frage 17: Woher beziehen Sie Ihre Nachrichten/Informationen über die Wirtschaftskrise?

MP

1. Tageszeitungen, und zwar: _____
2. Zeitschriften, Magazine, und zwar: _____
3. Fernsehen, und zwar: _____
4. Radio, und zwar: _____
5. Internet, und zwar: _____

Frage 18: Wie oft nutzen Sie folgende Informationsquellen über die Wirtschaftskrise?

SP **verpflichtende Eingabe**

- 1= täglich
2= mehrmals pro Woche
3= einmal pro Woche
4= seltener als einmal pro Woche
5= nie

1. Tageszeitungen
2. Zeitschriften, Magazine
3. Fernsehen
4. Radio
5. Internet
6. persönliche Gespräche

Frage 19: Erleben Sie persönlich die Krise im Vergleich zu Ihrer ursprünglichen Einschätzung als ...

SP **verpflichtende Eingabe**

1. viel schlimmer
2. eher schlimmer
3. weniger schlimm
4. deutlich weniger schlimm
5. Genauso wie ich sie ursprünglich eingeschätzt habe
6. Weiß nicht

Frage 20: Wie würden Sie Ihr persönliches Verständnis von wirtschaftlichen Zusammenhängen einschätzen?

SP **verpflichtende Eingabe**

1. sehr gut
2. eher gut
3. eher schlecht
4. sehr schlecht

STATISTIK

Abschließend bitten wir Sie um einige Angaben zu Ihrer Person:

Stat 1: Geschlecht

SP **verpflichtende Eingabe**

1. weiblich
2. männlich

Stat 2: Alter (in Jahren)

****verpflichtende Eingabe****

****Nummernfeld von 1-99****

Stat 3: Muttersprache

SP **verpflichtende Eingabe**

1. Deutsch
2. Englisch
3. Andere und zwar: _____

Stat 4: Nationalität

SP **verpflichtende Eingabe**

1. Österreich
2. Andere und zwar: _____

Stat 5: Wie viele Personen leben in ihrem Haushalt?

(Zählen Sie sich selbst bitte mit)

****verpflichtende Eingabe****

****Nummernfeld von 1-99****

Stat 6: Welche ist Ihre höchste, abgeschlossene Schulbildung?

SP **verpflichtende Eingabe**

1. Pflichtschule/Grundschule
2. Lehrabschluss / Berufsbildende Schule (ohne Matura)
3. Matura / Kolleg
4. Fach-/Hochschule / Universität
5. Andere und zwar: _____

Stat 7a: Wie viele Einwohner hat der Ort/die Stadt, in der Sie leben?

SP **verpflichtende Eingabe**

1. bis 2.000 Einwohner
2. bis 5.000 Einwohner
3. bis 50.000 Einwohner
4. bis 1 Mio. Einwohner
5. 1 Mio. und mehr (Wien)

Stat 7b: In welchen Bundesland leben Sie?

SP **verpflichtende Eingabe**

1. Vorarlberg
2. Tirol
3. Salzburg
4. Oberösterreich
5. Kärnten
6. Steiermark
7. Burgenland
8. Niederösterreich
9. Wien

AN ALLE

Stat 8: Bitte geben Sie ihre derzeitige Beschäftigung an:

SP **verpflichtende Eingabe**

1. selbstständig / freie Berufe (NICHT angestellt)
2. leitende Angestellte / Beamte / Manager
3. qualifizierte Angestellte / Beamte
4. nicht leitende Angestellte / Beamte
5. un-/angelernte Arbeiter
6. Lehrling, PraktikantIn, StudentIn
7. Hausfrau, unterstützender EhepartnerIn
8. derzeitige Freistellung, z.B.: Karenz
9. arbeitslos
10. Andere und zwar: _____

STAT 8A+B NUR FÜR LAIENSTICHPROBE

Stat 8a: Sind Sie selbst beruflich in Verbindung zum Finanzdienstleistungssektor?

SP **verpflichtende Eingabe**

1. ja => ENDE (Muss als Screener am Beginn gestellt werden)
2. nein

Stat 8b: Sind Sie derzeit im öffentlichen Dienst beschäftigt?

SP **verpflichtende Eingabe**

1. ja
2. nein

STAT 9 NUR FÜR EXPERTENSTICHPROBE

Stat 9: In welchem Bereich sind Sie tätig:

SP

1. Frontoffice/ im direkten Kundenkontakt/ KundenberaterIn
2. Backoffice
3. Produktentwicklung
4. Strategieentwicklung
5. Anderer und zwar: _____

Ausleitung:

Vielen Dank für die Teilnahme!

9.4 Anhang D – Ergänzungen zum Positionseffekt

Um den Haupteffekt der Position explorativ zu erforschen, ist zusätzlich zu den präsentierten deskriptiven Auswertungen eine 4 x 4 x 2 x 2 Manova durchgeführt worden. Dies mag methodisch als gewagt bewertet werden, da diese Vorgehensweise theoretisch jedoch sehr naheliegend ist, sowie Alphafehler im Vergleich zu getrennten Verfahren gering hält (Bortz & Döring, 2006), ist diese dennoch gewählt worden. Als abhängige Variable hat wiederum die Bewertung von „1“ = positiv, „2“ = neutral bis „3“ = negativ fungiert. (Da auch an dieser Stelle die Variable „Position“ Berücksichtigung gefunden hat, war es nicht möglich, den Polaritätsindex zu bilden und als abhängige Variable ist die Bewertung von 1 bis 3 herangezogen worden.) Die erste unabhängige Variable ist durch die vierstufige Unterscheidung der Akteure der Wirtschaft (Politik/Regierung, Geldinstitute/Banken, ManagerInnen/UnternehmerInnen und KonsumentInnen/VerbraucherInnen) gebildet worden. Diese Variable stellt einen Within-Subject Faktor dar, da jede Person für alle Akteure Bewertungen abgegeben hat. Als zweite unabhängige Variable hat die Position der Bewertung gedient. Diese Variable ist aufgrund des oben beschriebenen Cut-off Points vierstufig. Als dritte unabhängige Variable ist die zweistufige Unterscheidung in wirtschaftliche ExpertInnen und LaiInnen herangezogen worden. Als vierte unabhängige Variable hat die Unterscheidung in (bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen) optimistische und weniger optimistische Personen gedient. In Folge werden lediglich die signifikanten Effekte präsentiert. Abbildung 17 stellt das Analysedesign der Manova dar.

Zur besseren Übersicht soll die nachstehende Abbildung verhelfen:

Abbildung 17: Darstellung der 4 x 4 x 2 x 2 – MANOVA

	4 * 4 * 2 * 2 – MANOVA																			
1.UV within	Politik/Regierung				Geldinstitute/Banken				ManagerInnen/ UnternehmerInnen				KonsumentInnen/ VerbraucherInnen							
2.UV	Pos.1		Pos.2		Pos.3		Pos.4		Pos.1		Pos.2		Pos.3		Pos.4		Pos.1		Pos.2	
3.UV	Experten		Laien		Experten		Laien		Experten		Laien		Experten		Laien		Experten		Laien	
4.UV	optimistisch		wenig optimistisch		optimistisch		wenig optimistisch		optimistisch		wenig optimistisch		optimistisch		wenig optimistisch		optimistisch		wenig optimistisch	
AV	Bewertung		Bewertung		Bewertung		Bewertung		Bewertung		Bewertung		Bewertung		Bewertung		Bewertung		Bewertung	

Anmerkung: in dieser Grafik wurde aufgrund der besseren Darstellbarkeit auf die weiblichen Formen der Worte Experten und Laien verzichtet, trotzdem sind natürlich Experten und Expertinnen sowie Laien und Lailnnen in gleichem Maße gemeint.

In Tabelle 17 können die signifikanten Effekte der Manova abgelesen werden.

Tabelle 17: Signifikante Effekte der 2 x 2 x 4 x 4 Manova

<i>Effekt</i>	<i>F</i>	<i>p</i>	<i>η^2</i>
Interaktionseffekt 2. Ordnung: Position x Optimismus x Expertise	2.90	<.05	.02
Interaktionseffekt 1. Ordnung: Akteure x Expertise	4.64	<.01	.04
Interaktionseffekt 1. Ordnung: Optimismus x Expertise	4.49	<.05	.03
Haupteffekt Akteure	11.88	<.01	.09
Haupteffekt Optimismus	5.63	<.05	.04

Note: Anmerkung: Sphärizität kann angenommen werden

Da signifikante Haupteffekte bei Bestehen signifikanter Interaktionseffekte nicht ohne weiteres interpretiert werden können (Bortz & Döring, 2006), wird auf die signifikanten Haupteffekte der Variable Akteur und der Variable Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen hier nicht weiter eingegangen. (Sowohl die Variable Optimismus, also auch die Variable Akteur finden sich auch in Interaktionseffekten wieder.) Auch der signifikante Interaktionseffekt erster Ordnung zwischen der Variable wirtschaftliche Expertise und der Variable Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen darf nicht unbegrenzt interpretiert werden, da die beiden Variablen in dem signifikanten Interaktionseffekt zweiter Ordnung (zwischen den Variablen Position, Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen und wirtschaftliche Expertise) enthalten sind. Somit können lediglich zwei signifikante Effekte interpretiert werden: der signifikante Interaktionseffekt erster Ordnung zwischen der Variable Akteur und der Variable wirtschaftliche Expertise sowie der signifikante Interaktionseffekt zweiter Ordnung zwischen den Variablen Position, Optimismus bezüglich zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklungen und wirtschaftliche Expertise. Dies

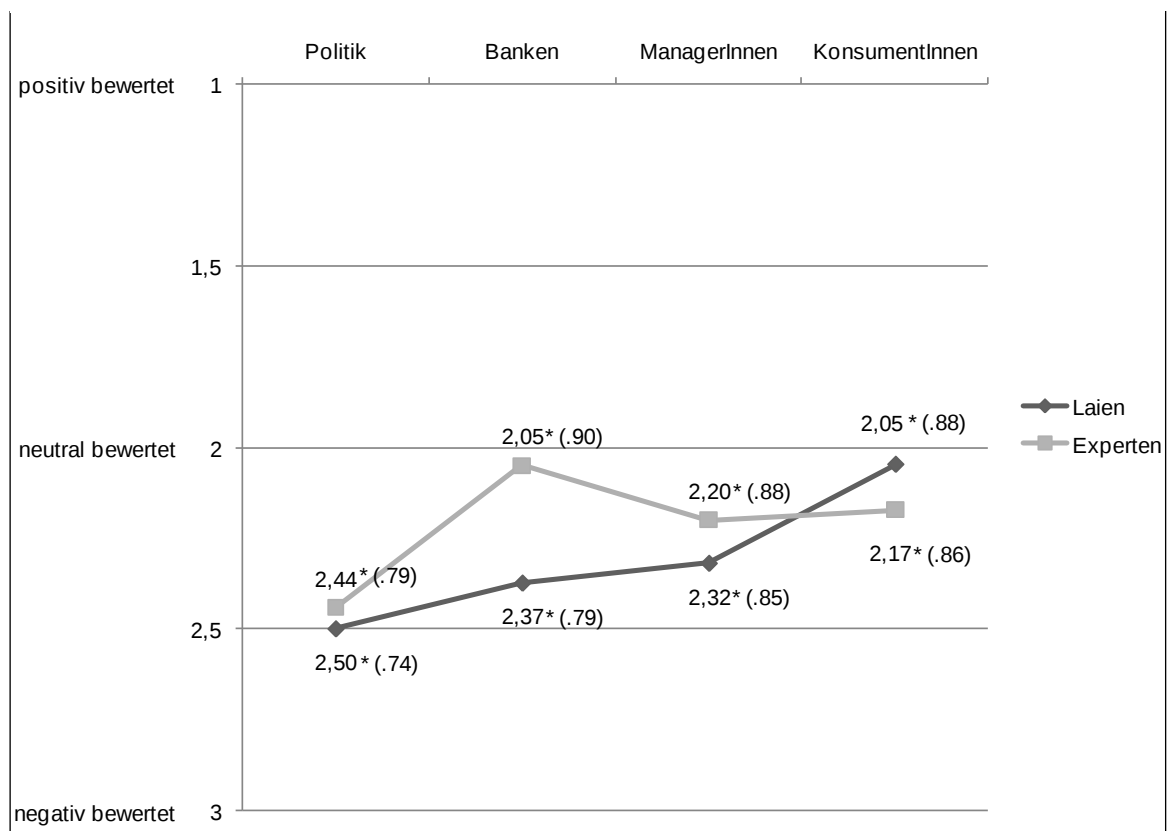
bedeutet auch, dass der Positionseffekt in Kapitel 4.4.4 eigentlich nicht interpretiert werden dürfte. Dennoch wird in Kapitel 4.4.4 eine deskriptive Analyse des Positionseffektes durchgeführt, da es lediglich um das Hypothesen generierende Schaffen einer Basis für weitere Forschungsarbeiten geht, und den Ergebnissen dieser Manova – wie beschrieben – keine statistische Bedeutsamkeit zukommt.

Der hier zu interpretierende Interaktionseffekt erster Ordnung (Akteur x wirtschaftliche Expertise) gibt wie im Hauptteil dieser Arbeit (Kapitel 4.4.4) darüber Auskunft, dass einige der vier Wirtschaftsakteure von ExpertInnen und LaiInnen anders interpretiert werden und zwar dahingehend, dass es auf den jeweiligen Akteur ankommt, ob dieser von der Gruppe der ExpertInnen besser oder schlechter beurteilt wird, als von der Gruppe der LaiInnen. Grundsätzlich bewerten die LaiInnen Geldinstitute/Banken sowie ManagerInnen/UnternehmerInnen (LaiInnen – Banken: $M = 2.37$, $SD = .79$ bei $N = 513$; LaiInnen – ManagerInnen: $M = 2.32$, $SD = .85$ bei $N = 497$) signifikant negativer (Banken: $t(1080) = -6.28$, $p < .01$; ManagerInnen: $t(1038) = -2.23$, $p < .05$) als die ExpertInnen (ExpertInnen – Banken: $M = 2.05$, $SD = .90$ bei $N = 569$; ExpertInnen – ManagerInnen: $M = 2.20$, $SD = .88$ bei $N = 543$). Lediglich die Gruppe der KonsumentInnen und VerbraucherInnen wird von den LaiInnen ($M = 2.05$, $SD = .88$ bei $N = 461$) signifikant ($t(965) = 2.22$, $p < .05$) weniger negativ bewertet als von den ExpertInnen ($M = 2.17$, $SD = .86$ bei $N = 506$). Hier muss angemerkt werden, dass sich die Anzahl von N hier nicht auf die Anzahl der teilnehmenden ExpertInnen und LaiInnen sondern jeweils auf die Anzahl der berücksichtigten Bewertungen der ExpertInnen und LaiInnen bezieht. Dies resultiert aufgrund der Messwiederholung der Variable „Akteur“ (Within-Subject Faktor). Die Anzahl der teilnehmenden ExpertInnen beträgt für diese Analyse aufgrund des Cut-off Points $N_{\text{ExpertInnen}} = 72$, die für die teilnehmenden LaiInnen beträgt $N_{\text{LaiInnen}} = 58$. Eine bessere Übersicht verschaffen die nachstehende Tabelle 18 und Abbildung 18.

Tabelle 18: Bewertungen der Akteure der Wirtschaft getrennt nach ExpertInnen und LaiInnen

	ExpertInnen	LaiInnen		
	M (SD)	M (SD)	T	p
Politik/Regierung	2.44 (.79)	2.50 (.74)	-1.26	.21
Geldinstitute/Banken	2.05 (.90)	2.37 (.79)	-6.28	<.01
ManagerInnen	2.20 (.88)	2.32 (.85)	-2.23	<.05
KonsumentInnen	2.17 (.86)	2.05 (.88)	2.22	<.05

Abbildung 18: Bewertungen der Akteure der Wirtschaft



* Angaben beziehen sich auf die Mittelwerte (in Klammern Standardabweichungen) jeweils bei N = 309

Der zweite zu interpretierende Effekt ist der Interaktionseffekt zweiter Ordnung zwischen den Variablen Position, Optimismus bezüglich zukünftiger

wirtschaftlicher Entwicklungen und wirtschaftliche Expertise. Dieser Effekt gibt darüber Auskunft, dass sich die Bewertungen der vier Gruppen (optimistische ExpertInnen, optimistische LaiInnen, wenig optimistische ExpertInnen und wenig optimistische LaiInnen) je nach Position der assoziierten Worte in anderer Weise unterscheiden. Grundsätzlich ist als Tendenz erkennbar, dass die wenig optimistischen LaiInnen gefolgt von den wenig optimistischen ExpertInnen über alle Positionen der Assoziationen hinweg die negativsten Gesamtbewertungen abgaben. Nach den wenig optimistischen ExpertInnen folgen die optimistischen LaiInnen und die optimistischen ExpertInnen in dem Ausmaß der Negativität der Gesamtbewertungen. Diese Unterschiede sind jedoch nicht an allen Positionen signifikant. Die optimistischen ExpertInnen und die optimistischen LaiInnen liegen mit ihren Bewertungen gleich auf, an keiner der vier Positionen unterscheiden sie sich signifikant von einander. An der ersten Position unterscheidet sich die Gruppe der wenig optimistischen ExpertInnen ebenfalls nicht signifikant von diesen. Lediglich die Bewertungen der wenig optimistischen LaiInnen sind an der ersten Position signifikant negativer als die der restlichen drei Gruppen. Auch an der zweiten Position unterscheiden sich die wenig optimistischen LaiInnen signifikant von den restlichen drei Gruppen, da deren Bewertungen signifikant negativer sind. Zusätzlich unterscheiden sich an der zweiten Position die wenig optimistischen ExpertInnen von den optimistischen ExpertInnen und den optimistischen LaiInnen. Der Unterschied ist dahingehend ausgeprägt, dass die wenig optimistischen ExpertInnen signifikant negativer urteilten als die optimistischen LaiInnen und ExpertInnen. An der dritten Position zeigt sich ein ähnliches Bild wie an der ersten Position: die wenig optimistischen LaiInnen unterscheiden sich wieder signifikant von den restlichen drei Gruppen. An der vierten Position zeigt sich eine etwas differenzierte Situation: Die Gruppe der wenig optimistischen LaiInnen bewertet wieder signifikant negativer als die Gruppen der optimistischen ExpertInnen und der optimistischen LaiInnen – nicht jedoch signifikant negativer als die Gruppe der wenig optimistischen ExpertInnen. Die Gruppe der wenig optimistischen ExpertInnen urteilt dagegen wieder signifikant negativer als die optimistischen ExpertInnen. Der Unterschied zu den optimistischen LaiInnen ist hingegen nicht signifikant. Eine detaillierte Übersicht bieten die nachstehenden Tabellen 19 und die Abbildung 19.

Dargestellt wird die Gesamtbewertung aller vier Akteure der Wirtschaft getrennt für die vier betrachteten Positionen und gesondert für die vier sozialen Gruppen.

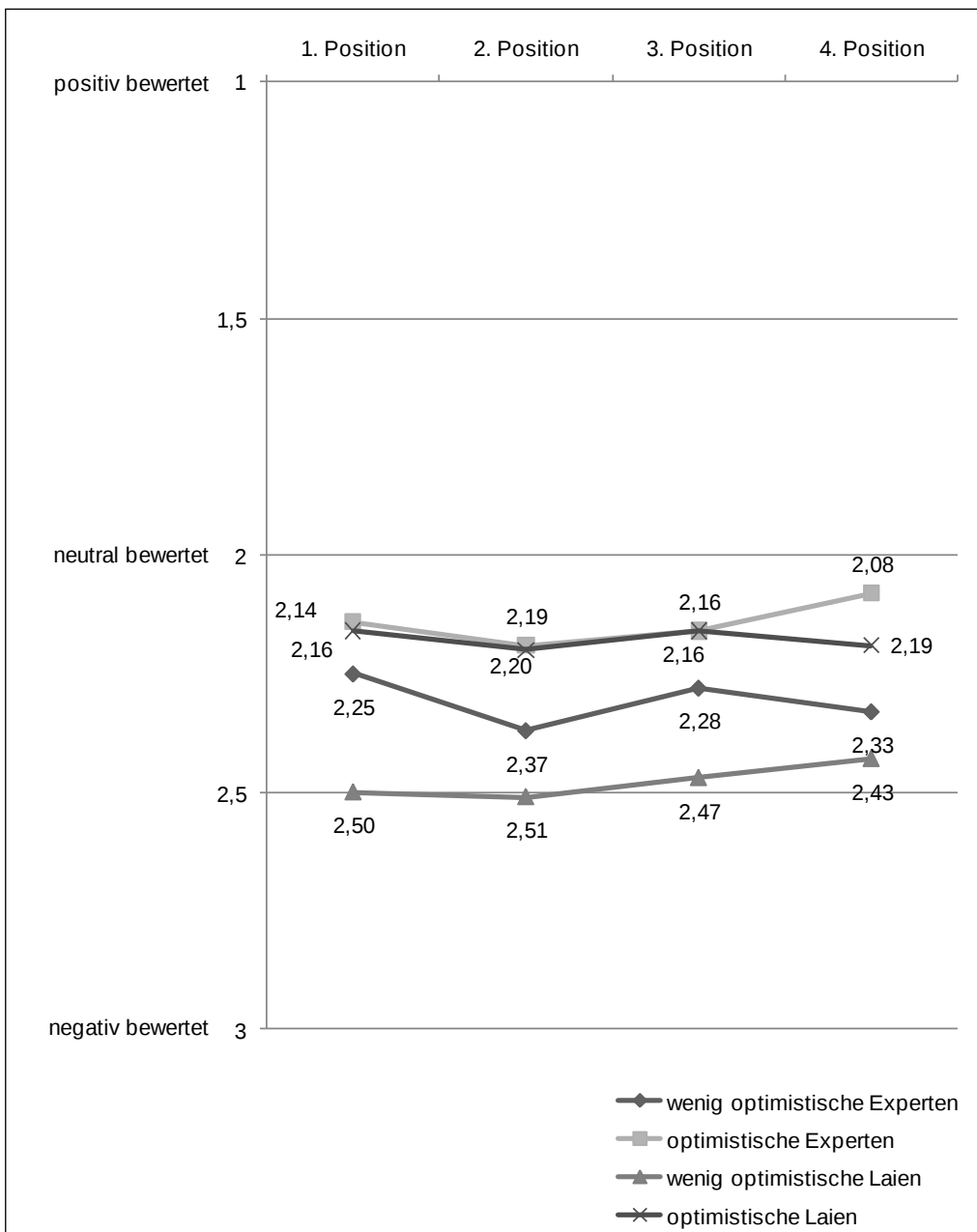
Tabelle 19: Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft getrennt nach den vier Gruppen

	ExpertInnen				LaiInnen			
	optimistisch		wenig optimistisch		optimistisch		wenig optimistisch	
	M(SD)	n [#]	M(SD)	n [#]	M(SD)	n [#]	M(SD)	n [#]
1. Position	2,14(.89)	360	2,25(.86)	264	2,16(.87)	328	2,50 (.76)	284
2. Position	2,19(.88)	333	2,37(.82)	252	2,20(.86)	292	2,51 (.73)	259
3. Position	2,16(.87)	301	2,28(.86)	230	2,16(.84)	256	2,47 (.78)	215
4. Position	2,08(.90)	236	2,33(.83)	186	2,19(.85)	203	2,43 (.78)	152

Note: * wobei M zwischen 1 (positiv bewertet) und 3 (negativ bewertet) variieren kann

[#] die hohe Anzahl der ns ist durch die Messwiederholung bedingt und bezieht sich nicht auf die Anzahl der TeilnehmerInnen sondern auf die Anzahl der berücksichtigten Bewertungen

Abbildung 19: Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft getrennt nach den vier Gruppen



* Angaben beziehen sich auf die Mittelwerte (auf die Angabe der Standardabweichungen wurde zugunsten der besseren Übersichtlichkeit verzichtet, in der vorhergehenden Tabelle können sie jedoch eingesehen werden) jeweils bei $N = 309$

Tabelle 20 zeigt nun die signifikanten Unterschiede zwischen den vier Gruppen in den Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der ersten Position.

Tabelle 20: Signifikante Unterschiede zwischen den vier Gruppen in der Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der ersten Position

		ExpertInnen		LaiInnen	
		optimistisch n = 42	wenig optimistisch n = 30	optimistisch n = 33	wenig optimistisch n = 25
ExpertInnen	optimistisch $n^{\#} = 360$	x	t(622) = - 1.51; p = .13	t(686) = .25; p = .81	t(637.86) = 5.56; p < .01
	wenig				
	optimistisch $n^{\#} = 264$		x	t(590) = - 1.27; p = .21	t(525.38) = 3.65; p < .01
	wenig				
LaiInnen	optimistisch $n^{\#} = 328$			x	t(609.99) = - 5.22; p < .01
	wenig				
	optimistisch $n^{\#} = 284$				x
	wenig				

Note: [#] die hohe Anzahl der n's ist durch die Messwiederholung bedingt und bezieht sich nicht auf die Anzahl der TeilnehmerInnen sondern auf die Anzahl der berücksichtigten Bewertungen

Tabelle 21 zeigt nun die signifikanten Unterschiede zwischen den vier Gruppen in den Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der zweiten Position.

Tabelle 21: Signifikante Unterschiede zwischen den vier Gruppen in den Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der zweiten Position

		ExpertInnen		LailInnen	
		optimistisch n = 42	wenig optimistisch n = 30	optimistisch n = 33	wenig optimistisch n = 25
ExpertInnen	optimistisch $n^{\#} = 333$	x	t(558.09) = - 2.45; p < .05	t(623) = .14; p = .89	t(586.96) = 4.85; p < .01
	wenig				
	optimistisch $n^{\#} = 252$		x	t(542) = - 2.25; p < .05	t(499.54) = 2.16; p < .05
	wenig				
LailInnen	optimistisch $n^{\#} = 292$			x	t(548.17) = - 4.59; p < .01
	wenig				
	optimistisch $n^{\#} = 259$				x
	wenig				

Note: [#] die hohe Anzahl der $n^{\#}$ s ist durch die Messwiederholung bedingt und bezieht sich nicht auf die Anzahl der TeilnehmerInnen sondern auf die Anzahl der berücksichtigten Bewertungen

Tabelle 22 zeigt nun die signifikanten Unterschiede zwischen den vier Gruppen in den Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der dritten Position.

Tabelle 22: Signifikante Unterschiede zwischen den vier Gruppen in den Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der dritten Position

		ExpertInnen		LaiInnen	
		optimistisch n = 42	wenig optimistisch n = 30	optimistisch n = 33	wenig optimistisch n = 25
ExpertInnen	optimistisch $n^{\#} = 301$	x	t(529) = - 1.52; p = .13	t(555) = .02; p = .99	t(489.77) = 4.13; p < .01
	wenig				
	optimistisch $n^{\#} = 230$		x	t(484) = - 1.48; p = .14	t(442.45) = 2.40; p < .05
	wenig				
LaiInnen	optimistisch $n^{\#} = 256$			x	t(469) = -4.01; p < .01
	wenig				
	optimistisch $n^{\#} = 215$				x
	wenig				

Note: [#] die hohe Anzahl der n's ist durch die Messwiederholung bedingt und bezieht sich nicht auf die Anzahl der TeilnehmerInnen sondern auf die Anzahl der berücksichtigten Bewertungen

Tabelle 23 zeigt nun die signifikanten Unterschiede zwischen den vier Gruppen in den Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der vierten Position.

Tabelle 23: Signifikante Unterschiede zwischen den vier Gruppen in den Gesamtbewertungen aller vier Akteure der Wirtschaft an der vierten Position

		ExpertInnen		LailInnen	
		optimistisch n = 42	wenig optimistisch n = 30	optimistisch n = 33	wenig optimistisch n = 25
ExpertInnen	optimistisch $n^{\#} = 236$	x	t(409.89) = - 3.04; p < .01	t(437) = 1.38; p = .17	t(354.54) = 4.16; p < .01
	wenig				
	optimistisch $n^{\#} = 186$		x	t(387) = - 1.66; p = .09	t(336) = 1.14; p = .25
	wenig				
LailInnen	optimistisch $n^{\#} = 203$			x	t(353) = -2.76; p < .01
	wenig				
	optimistisch $n^{\#} = 152$				x
	wenig				

Note: [#] die hohe Anzahl der n's ist durch die Messwiederholung bedingt und bezieht sich nicht auf die Anzahl der TeilnehmerInnen sondern auf die Anzahl der berücksichtigten Bewertungen

9.5 Anhang E – Lebenslauf

Claudia Karin EHRENTAUT B.A.

PERSÖNLICHES:

Vor- und Zuname:	Claudia Karin EHRENTAUT
Geburtsdaten:	24. 10. 1986, Wien
Staatsbürgerschaft:	Österreich

STUDIUM:

1. Studienrichtung:	Seit 10/2005:	Psychologiestudium an der Universität Wien mit Spezialisierung auf Wirtschaftspsychologie
2. Studienrichtung:	10/2008-06/2011:	Bilingualer Bachelor-Studiengang Unternehmensführung & Entrepreneurship an der FH-Wien (Studiengänge der WKW) mit Spezialisierung auf HR-Management Bachelorabschluss 06/2011

<u>SCHULBILDUNG:</u>	09/1997-06/2005:	Öffentliches Gymnasium der Stiftung Theresianische Akademie in Wien, Gymnasium mit 3. lebender Fremdsprache Matura 06/2005
----------------------	------------------	---

<u>BERUFSERFAHRUNG:</u>	07/2010-10/2010:	Praktikum bei Kienbaum Management Consultants in Gummersbach, Deutschland (Talent- & Change Management)
	10/2009-06/2010:	Monatliche Mitarbeit bei der Veranstaltungsreihe „Gesundheitspolitisches Forum“ bei HuMan
	09/2009:	Mitarbeit bei der 6. Fachtagung für Arbeits-, Organisations- & Wirtschaftspsychologie der Deutschen Gesellschaft für Psychologen
	08/2009:	Praktikum bei Vinoble Cosmetics (Kostenrechnung & Marketing)
	09/2008-10/2008:	Praktikum bei Interface Consult in Wien
	09/2007:	Praktikum bei Interface Consult in Wien (jeweils Usability- & Interface Design-Consulting Projekte)

Ich versichere, dass ich die Diplomarbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen angefertigt habe, und dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat. Alle Ausführungen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Wien, den 13. September 2011

Claudia Korn-Cuentraut

(Datum)

(Unterschrift)