



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Arbeit

„Gold ist das härtere Papier“

Untertitel: Gold und Euro im Kontext der Krise

Verfasser

Lukas Steinbach

Angestrebter akademischer Grad

Magister der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, den 17. 02. 2012

Studienkennzahl: A 298

Studienrichtung: Psychologie

Institut: Institut für Wirtschaftspsychologie

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler

Ass.-Prof. Dr. Tarek el Sehity

Danksagung

Im Speziellen danken möchte ich Ass.-Prof. Tarek el Sehity für sein großes Engagement, das vermittelte qualitative Wissen und die interessanten Gespräche im Zuge der Betreuung der vorliegenden Arbeit.

Desweiteren danke ich Herrn Prof. Dr. Erich Kirchler für das Vertrauen, welches er in Bezug auf das Gelingen des Projektes gezeigt hat und seine Offenheit für diese neue Thematik.

Andrea Hasl für ihre Geduld und Hilfestellungen in verschiedenen Bereichen.

Schließlich sei meinen Eltern gedankt für die Möglichkeit, in meinem Leben zu tun, was immer mir beliebt und was mich glücklich macht.

Vorwort

In welchem Verhältnis steht der moderne Mensch zum Gold? Wer kennt den realen Wert des Goldes und welche mentalen Leistungen bedingen seine subjektive Wertschätzung? Und nicht zuletzt: Wie verhalten sich Gold, Euro und Wirtschaftskrise zueinander? Das Thema Gold ist faszinierend, sowohl aus historischer als auch aus aktueller Sicht. Gerade heute, wo die Reorganisation unseres globalen Währungssystems nicht nur Zukunftsmusik sondern staatlich diskutiertes Szenario ist, lohnt es sich einen Blick in die Welt des Geldes und somit in die Welt von Währungen und Gold zu werfen.

Abstract (German)

Die vorliegende Arbeit untersucht die Wahrnehmung von Gold, mit Fokus auf dem Wertempfinden. Daran anschließend wird analysiert, ob die Probanden der Illusion unterliegen, dass der Euro in seinem Wert durch Gold gedeckt sei (als *mentaler Goldstandard* bezeichnet). Zum Einsatz kommt ein Fragebogen mit freien Assoziationen und Einstellungsisems, sowie ein Experiment zur Größen- und Gewichtseinschätzung einer Goldmünze und mehrerer Euromünzen, bei N=103 Studenten der Wirtschafts- und Naturwissenschaften, erhoben im Mai 2011.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Einschätzung des Marktwertes von Gold sehr schwer fällt. Der zu schätzende Wert einer vorgelegten Goldmünze ist mit Md=70€ (SD= 94.49), bei einem realen Marktwert zum Zeitpunkt der Testung von 280+/-6€, spekulativ. Die Angaben sind statistisch unabhängig vom geschätzten Gewicht ($r_s=.01$, $p>.05$) und unterscheiden sich nicht ($U=96$, $Z=-1.15$, $p=.267$) zwischen Personen mit und ohne Wissen um den Handelspreis von Gold (welches zudem mit N=14 selten vorhanden ist). Jedoch ist der geschätzte Goldwert signifikant höher, wenn Gold als bedeutsamer erlebt wird (M=90€, SD=102.92 vs. Md=55€, SD= 81.74). Dies trifft ebenfalls zu, wenn Gold als positiver und fairer angesehen wird (Md=95€, SD= 114.08 vs. Md=50€, SD=58.0), sowie bei stärkerem Interesse an Gold (Md=100€, SD=131.8 vs. Md=59€, SD=62.0). Das Gewicht einer Goldmünze wird zudem im direkten Vergleich mit einer ebenso schweren 1€-Münze häufiger (schwerer: 54.4%, gleich schwer: 9.4%, leichter: 35.9%) als schwerer empfunden ($\chi^2(1)=3.88$, $p=.049$). Gold wird, anhand der häufigsten freien Assoziationen, als kostbar beschrieben, sowie risikoarm. Somit scheint ein Wertempfinden von Gold gegeben. Es basiert jedoch nicht auf dem Marktwert und Gewicht des Goldes, sondern variiert mit Einstellung und Interesse.

Die gemessenen Einstellungen zum Euro und zu Gold verhalten sich unabhängig voneinander und sind in beiden Fällen positiv. Zugesprochen wird Gold dabei in erhöhtem Maße Besonderheit und Sicherheit. Nur bei Personen, welche um die Nichtexistenz einer Wertsicherung des Euros durch Gold wissen (die Informierten), sinkt die Einstellung zum Euro mit der steigenden Erwartung einer weiteren Wirtschaftskrise ($r_s = -.40$, $p=.016$). Diese Personen assoziieren den Begriff *Geld* zudem signifikant seltener mit Gold als nicht informierte Personen, bei welchen über 45% diese Goldassoziation nennen. Die nicht informierte Gruppe beschreibt des Weiteren in den Einstellungsfragen *Macht* und *Sicherheit* als auf Gold stark zutreffend und bewertet diese Eigenschaften unabhängig von der *Positivität und Fairness* des Goldes. Die Studie weist somit für die nicht informierten Personen einen *mentalen Goldstandard* nach, welcher vermutlich für die positive Einstellung zum Euro eine wesentliche Rolle spielt.

Abstract (English)

The following work explores people's perception of gold, with focus on perception of the value. Subsequently the question is analyzed, whether people are under the illusion that gold covers the value of the Euro. The methodology used includes a questionnaire looking into associations and attitudes of probands as well as an experiment revealing their evaluation of gold and Euro coins. Field work has been carried out in the May of 2011, N=103 students of economics and natural sciences served as probands.

It is shown that there is no knowledge basis for the valuation of material gold. Presented gold coins are being valued with Md=70€ (SD= 94.49, real market value 280+/-6€) on a speculative basis, irrespective of their weight ($r_s=.01$, $p>.05$) or the probands' knowledge of the value of gold ($U=96$, $Z=-1.15$, $p=.267$) on the stock market (this knowledge being hardly present by N=14). However, a positive attitude towards gold lead to a significant higher estimation of it's value. Especially a higher perception of meaningfulness (Md=90€, SD=102.92 vs. Md=55€, SD= 81.74) as well as positivity and equity (Md=95€, SD= 114.08 vs. Md=50€, SD=58.0) leads to a significant higher estimation of it's value. That does also apply to interest (Md=100€, SD=131.8 vs. Md=59€, SD=62.0). The probands frequently rate a gold coin's weight greater (heavier: 54.4%, same weight: 9.4%,) than that of a Euro coin of the same weight ($\chi^2(1)=3.88$, $p=.049$). Furthermore gold is described as precious and low-risk following the most frequent free associations applied. In conclusion there is a valuation of gold. However it's non- weight- based nor market related knowledge- based, but varies with attitude and interest.

The attitudes towards the Euro and to gold are in principle independent from each other and positive in both cases. In the questionnaire, Gold is related to security and particularity at an increased level though. Only with probands who know about the non-existence of a protection of value by gold (informed people), the attitude towards the Euro decreases with the increasing expectance of another market crisis ($r_s =-.40$, $p=.016$). These informed people less associate the term *money* with gold, while over 45% of the uninformed people are able to make such a connection. Furthermore uninformed people describe the aspects power and security as strongly applicable to gold. These links are being made irrespective of positivity and fairness in relation to gold. Concluding the study endorses that there is a mental gold standard. With those not informed people mental basis is jointly responsible for essential parts of the attitudes towards the Euro

Inhaltsverzeichnis

Theoretischer Teil.....	10
1. Einleitung	10
1.1 Die Evolution des Goldes: Vom Gut zum Geld und zurück	12
1.2 Die Evolution des Geldes: Von der Warendeckung zur Schuldendeckung	13
1.3 Gold und die Weltwährung: Retter in der Not?.....	15
1.4 Soziale Repräsentationen und Einstellungen bezüglich Gold	16
1.5 Wertempfinden bezüglich Geld und Gold.....	18
1.5.1 Währungsfunktionalität und Vertrauen	18
1.5.2 Ein mentaler Goldstandard als Ursache des Vertrauens in Währungen.....	19
1.5.3 Bezug zum realen Goldwert.....	22
1.5.4 Anlageverhalten in Krisen als Indikator des Wertempfindens bezüglich Gold .	24
1.5.5 Assoziationen und Einstellungen als Indikatoren des Wertempfindens bezüglich Gold	25
1.5.6 Einschätzung des Durchmessers und Gewichtes von Münzen als Indikatoren des Wertempfindens bezüglich Gold.	26
1.6 Zusammenfassung der Hypothesen	29
Empirischer Teil	33
2. Methode	33
2.1 Material.....	33
2.2 Wertschätzleistung.....	34
2.3 Messung von Größen- und Gewichtswahrnehmung	34
2.4 Messung von Einstellungen.....	36
2.5 Erhebung sozialer Repräsentationen	37
2.6 Ablauf der Testung	37
3. Voruntersuchung	38
4. Stichprobe	39

5. Ergebnisse	39
5.1 Wertempfinden bezüglich Gold.....	39
5.1.1 Zusammenhang: Geschätztes Gewicht und geschätzter Wert (Hypothese 1)...	41
5.2 Grad der Informiertheit bezüglich Gold in der Stichprobe (Interessensgruppen)	42
5.3 Assoziationen zu Gold.....	44
5.3.1 Assoziationen zu Gold in der Stichprobe (Forschungsfrage A & B).....	45
5.3.2 Assoziationen zu Gold geteilt nach Interessengruppen.....	46
5.4 Einstellung zu Gold	50
5.4.1 Faktorenextraktion, Einstellungsraum und Einstellungsindex.....	50
5.4.2 Einstellungsraum der Gesamtstichprobe (Forschungsfrage A & B).....	52
5.4.3 Einstellungsraum Interessensgruppe	54
5.4.4 Gütekriterien der Skalen.....	56
5.4.5 Gemessene Einstellung zu Gold (Forschungsfrage A & B).....	56
5.4.6 Polaritätsindex (Forschungsfrage A).....	58
5.5 Indirekte Faktoren des Wertempfindens.....	59
5.5.1 Geschätztes Gewicht von Gold- und Euromünzen (Hypothese 3).....	59
5.5.2 Geschätzter Durchmesser von Gold- und Euromünzen (Hypothese 2)	61
5.5.3 Einfluss von Einstellung, Wissen, und Interesse auf das Wertempfinden	63
5.6 Einstellung zum Euro	65
5.6.1 Faktorenextraktion und Einstellungsindex.....	65
5.6.2 Gemessene Einstellungen zum Euro	65
5.6.3 Gold, Euro und Krise (Hypothese 4).....	66
6. Diskussion.....	68
6. 1 Interpretation der Ergebnisse.....	68
6.2 Fazit und Anwendung.....	75
6.3 Kritik.....	76
6.4 Ausblick.....	78
7. Zusammenfassung	79

Literaturverzeichnis	82
Tabellen- Abbildungsverzeichnis	90
Abbildungsverzeichnis	90
Anhang	91
Anhang A: Fragebogen.....	91
Fragebogenseite 1.....	91
Fragebogenseite 2.....	92
Fragebogenseite 3.....	93
Fragebogenseite 4.....	94
Fragebogenseite 5.....	95
Anhang B: Fotos des verwendeten Materialien.....	96
B 1. Schieblehre	96
B 2. Gold- und Euromünze	96
Rohdaten	97
Eidesstattliche Erklärung	97
Lebenslauf	98

Theoretischer Teil

1. Einleitung

„Geldgebrauch als soziales Handeln, [ist] an die Erwartung künftiger Weiterverwendbarkeit des Geldes gebunden“ (Heinemann, 1969, S. 75). Der Euro, dessen physische Präsenz sich über 17 Staaten erstreckt (Zentralbank, 2011), ist Teil des aktuellen Währungskrieges, bei dem Wechselkurse als Waffen eingesetzt werden, um politische Ziele zu erreichen (Bernau, 2011). China stützte bisher durch enorme Devisenaufkäufe die Leitwährung Dollar, ist aber auf Grund des Dollarverfalls nicht länger bereit, die USA vor dem finanziellen Aus zu bewahren (Wade, 2009). Gleichzeitig ist die Eurozone seit einiger Zeit massiven wirtschaftlichen Problemen einzelner EU-Staaten ausgesetzt, sowie einem zunehmend instabileren Weltmarktsystem. Da die EU einen Binnenmarkt mit gemeinsamen Finanzmarkt und gleichgeschalteter Geldpolitik besitzt (Europäische Zentralbank, 2011), steht sie infolgedessen vor Problemen, welche möglicherweise ihr Ende bedeuten könnten (International Monetary Fund, 2011). Die aktuellen Versuche, die Krise mit Finanzhilfen zu verhindern ist, nach Evens und Baxendale (2008) gesprochen, als ob man eine Blase in einer Luftmatratze nach unten drückt: Die Luft weicht lediglich zu einer anderen Stelle aus. Ebenso verschieben die staatlichen Investitionen, welche Finanzdefizite der Banken und Eurostaaten decken sollen, nur die Schulden, bzw. vermehren diese noch. In Folge sinkt der Währungswert langfristig (Beck, 2008, S. 303-304). Vertrauen in Geld bedeutet unter anderem Vertrauen in die zukünftige Verwendbarkeit des Geldes (Heinemann, 1969). Eine langfristige Nutzung des Euro kann aber dann nicht mehr gewährleistet werden, wenn es zu einem konstant sinkenden Währungswert kommen sollte, da dies das Vertrauen in die Wertspeicherfunktion des Geldes zerstört (Shafir, Diamond, & Tverski, 1997). Die beschriebene Situation führt in Gesellschaft und Medien zu vermehrten Diskussionen bezüglich alternativer Währungsformen und Kapitalsicherungsmöglichkeiten. Eine dieser Alternativen ist ein erneuter Goldstandard (s. Al Shibli, 2011; Lichtenstein, 2010; Blankenburg und Palma 2009).

Anlässlich dieser aktuellen Situation untersucht die vorliegende Studie die Wahrnehmung von Gold, mittels einer empirisch-quantitativen Exploration. Sie analysiert das Wertempfinden für Gold, beschreibt Einstellungen und Assoziationen in Bezug auf dieses Gut und untersucht daran anschließend, ob und inwieweit Gold psychologisch für das dem Papiergeld entgegengebrachte Vertrauen verantwortlich ist.

In Abschnitt 1.1- 1.2 wird dargelegt, wie sich Gold von einem Gut zu Geld und zurück zum Gut entwickelt hat. Es wird besprochen, wie die Evolution des Geldes, vom Gold hin zum jetzigen schuldenbasierten Papiergeld, die Ursache für die aktuelle Wirtschaftskrise darstellen könnte. In Abschnitt 1.3 wird dann die Möglichkeit eines neuen Goldstandards für Währungen erläutert, als potentieller Ausweg aus der Krise. Da die Wiedereinführung eines Goldstandards möglich erscheint und ungeklärt ist, welchen Bezug die Bevölkerung zu diesem Gut „Gold“ hat, da dieses Thema in der Ökonomischen Psychologie bisher unbeachtet geblieben ist (Abschnitt 1.1), stellt sich im Abschnitt 1.4 die psychologische *Forschungsfrage A*, welche Einstellungen und soziale Vorstellungen zu Gold erfragt.

In den Abschnitten 1.5.1- 1.5.2 wird Vertrauen als zentrales Element der Funktionalität von Währungen herausgearbeitet. Als Erklärung für das vorhandene Vertrauen in die Währungen wird die Theorie einer Art *mentalen Goldstandards* eingeführt (s. Mises 1953, S. 53 ff.; Schmölders, 1982, S. 153). Dieses Theorem unterstellt der Bevölkerung den Fehlglauben, Währungen würden in ihrem Wert durch Gold gedeckt. Da eine solche Illusion bei 52% der Wiener aufgezeigt wurde (Beurle, 2010, S.82), ergibt sich die *Hypothese 4* (Abschnitt 1.5.2), welche den Einfluss von Wissen (über eine nicht mehr vorhandene Goldsicherung von Währungen), auf den Zusammenhang zwischen Wirtschaftskrise und Vertrauen in den Euro untersucht.

Als Voraussetzungen jedwedem *Goldstandards* wird in Abschnitt 1.5.2 Wertempfinden von Gold identifiziert und dieses als zentrale Eigenschaft des Goldes hervorgehoben (Abschnitt 1.5.3). Da fraglich ist, ob Wissen um den Wert physischen Goldes noch vorhanden ist (Abschnitt 1.5.3), prüft *Hypothese 1* ob, und inwieweit überhaupt ein Bezug zum Wert physischer Goldmengen besteht (Abschnitt 1.5.3). Da ein solcher Bezug nicht mehr vorhanden sein muss, werden in Abschnitt 1.5.5 die hohen Investitionen in Gold während Krisenzeiten als indirekte Indikatoren des Vertrauens in Gold eingeführt. Das Kriseninvestment verweist auf ein hohes Vertrauen in den Wert von Gold, daher wird die *Forschungsfrage B* zu Manifestationen des emotionalen Wertempfindens in Assoziationen- und Einstellungen bezüglich Gold gestellt (Abschnitt 1.5.5). Bei Währungen wurden in der Vergangenheit Einschätzungen des Durchmessers von Münzen als indirekte Messinstrumente des Wertempfindens genutzt (Abschnitt 1.5.6-1.5.7), daher wird die *Hypothese 2* formuliert, die einen Zusammenhang von Wertempfinden und geschätzter Größe von Gold- und Euromünzen annimmt, um zusätzliche Daten zum Wertempfinden des Goldes zu erhalten. Diese Annahme wird durch die Hypothese 3 ergänzt, welche einen solchen Zusammenhang ebenfalls für das geschätzte Gewicht der Münzen überprüft.

1.1 Die Evolution des Goldes: Vom Gut zum Geld und zurück

Sigmund Freud bringt mit seiner Hypothese, dass das Zurückhalten des Kotes bei Nervösen aus dem Goldkomplex der Menschen herrührt, Gold in Bezug zur Psyche. Gold ist nahe dem Archaischen, als Urform des Geldes dargestellt (Freud, 1924). Seine Überlegungen stellen sowohl den Anfang, wie auch das Ende, einer systematischen Auseinandersetzung der wissenschaftlichen Psychologie mit der Thematik Gold dar.

Jedoch ist dies nicht in der gesamten wissenschaftlichen Forschung der Fall. Carl Menger (1892), der Gründer der Österreichischen Schule der Nationalökonomie, beschrieb die Entstehung des Geldes als ein spontanes Produkt der Evolution, dessen Anfänge in einer Gesellschaft liegen, welche auf Tauschhandel basierte. Nobelpreisträger Milton Friedman (1992, S.26) zufolge kann jedes Gut als Geld dienen, vorausgesetzt, es würde nachgefragt. Im wirtschaftswissenschaftlichen Verständnis ist dem entsprechend bis heute Geld als Tauschmittel und Wertmaßstab definiert, also nach wie vor lediglich als austauschbares Medium (Ingham G. , 2000). Ein solches Medium war 1500 v. Christus beispielsweise die Kaurimuschel, welche als erste feste und internationale Währung in Afrika, Indien, sowie Teilen Asiens diente, bis sie durch Gold abgelöst wurde (Sedillot, 1992, S. 42). Gold, 700 v. Christus erstmals zur Münze geprägt (Sedillot, 1992, S. 67), revolutionierte den Tauschhandel und machte direkte Nachfrage zweier Güter als Basis für einen Handel obsolet (Weis & Spitzeck, 2008). Im nächsten Schritt wurden Goldmünzen geschaffen, welche mehr als ihren Metallpreis wert waren, also auch symbolischen Wert besaßen und damit ein Schuldversprechen inne hatten (Schössler, 2002, S. 13). Diese Funktion des Schuldversprechens kann wohl als ein entscheidender Schritt in Richtung unseres modernen Geldsystems gesehen werden. Erstmals musste ein expliziter Vertrauensvorschuss eingesetzt werden, um die Tauschfunktion des Mediums zu gewährleisten. In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts entwickelte sich dann der Goldstandard, welcher dem Gold entgegengebrachtes Vertrauen auf Währungen übertrug (von Mises, 1949, S. 786 ff.). Der Goldstandard des 19. Jahrhunderts verhinderte, dass Regierungen ihre Geldmenge einfach durch Drucken vergrößern konnten und schuf eine stabile Währungspolitik. Mit dem Ausbruch des zweiten Weltkrieges wurde jedoch so viel Kapital nötig, dass die Deckung durch Gold nicht mehr aufrecht erhalten werden konnte (Bartholomae, 2010). 1944 gab die USA auf der Bretton- Woods Konferenz bekannt, dass der goldgedeckte Dollar als internationale Leiwährung dienen werde.

1947 setzten sie dies um (Eichengreen, 2000, S. 145). So wurde die Dominanz des Goldes als Währungssicherung gebrochen. Als das Vertrauen in die Goldparität Amerikas schwand (Sedillot, 1992, S. 351), wurden 1968 die Interventionen für den Goldpreis eingestellt und im August 1971 wurde von den USA die Garantie des Umtausches von Dollar in Gold zu einem fixen Preis von 35 Dollar aufgehoben (Friedman, 1992, S.253). Somit besteht heute keine Golddeckung des weltweiten Währungssystems (Reischle, 2008).

Die Entkoppelung von Geld und Gold ist ein historischer Schritt, wenn man bedenkt, dass in Folge dessen Gold in den 1978'er Jahren erstmals seine Geldfunktion verlor. Gold entwickelte sich von Geld zurück zu einer reinen Ware. Seitdem wird der Wert von Gold allein durch Angebot und Nachfrage am Markt bestimmt (Eichengreen, 2000, S. 230-231). Solange der Goldstandard für eine Währung gegolten hatte, solange war Geld Gold und Gold Geld, wobei es keinen Unterschied machte, ob der Staat Gold als legales Handelsmedium erlaubte (von Mises, *Human Action*, 1949, S. 429). Von Mises nannte dies *Commodity Money*, also Warengeld. Unter dem Goldstandard waren seiner Ansicht nach der Pfund und der Dollar lediglich Bezeichnungen für bestimmte Mengen von Gold (von Mises, *Human Action*, 1949, S. 429).

Zusammengenommen wurde durch die politisch verordnete Regression des Goldes, von Geld zurück zur Ware, erst die Basis geschaffen für das derzeitige, globale Schuldendilemma.

1.2 Die Evolution des Geldes: Von der Warendeckung zur Schuldendeckung

Heute entsteht der Wert der Währungen durch Schulden, für welche Währungen das Symbol sind (Heinesohn & Steiger, 2009, S. 223-235). Währungen besitzen, abgesehen vom Metallwert der Münzen, keinen Eigenwert (Schössler, 2002, S. 11). Durch Zinsen, welche auf geliehenes Kapital erhoben werden, kommt es zu einer stetigen Vergrößerung der Kapitalmenge, wobei dieser kein realer Wert gegenübersteht, sondern lediglich die Verpflichtung der Menschen, die das Geld leihen, es auch mit den Zinsen zusammen zurückzuzahlen (Guptara, 2008). So wuchs zwischen 1950 und 1990 das Geldvermögen der Menschheit um den Faktor 461, während das Bruttosozialprodukt nur um den Faktor 141 anstieg (Guptara, 2008). Die Banken wiederum besitzen theoretisch gesehen nicht genug Geld, um die Schulden bei ihren Kunden zahlen zu können (Al-Shibli, 2011).

Auf Grund der Kluft zwischen der Time-Preference der Konsumenten, also dem Willen, erst später ein Gut zu bezahlen, und der produzierten Gütermenge, kommt es zu einer Kreditexpansion, welche mittelfristig zu einer Blase der Inflation führt (Evans & Baxendale, 2008). Höhere Staatsausgaben müssen zwar nicht durch Schulden finanziert werden, aber die Alternative bedeutet Steuern zu erheben und dies ist bei den Wählern unbeliebt (Friedman, 1992, S.221). Die ausstehenden Rechnungen der Welt betragen infolgedessen zurzeit etwa 1140 Billionen US- Dollar. Demgegenüber steht ein GDP (Gesamtwert aller Waren und Dienstleistungen) der Welt von circa. 50 Billionen Dollar pro Jahr, sowie Vermögenswerte, welche weitere 190 Billionen ausmachen. Die Reserven der Banken in Edelmetallen umfassen 8,63 Billionen, sowie 4,3 Billionen in Währungen (Al-Shibli, 2011). Im Euroraum muss jede Bank bei den Zentralbanken einen gewissen Prozentsatz des von den Bankkunden zwecks Verwaltung zur Verfügung gestellten Kapitals als Währungsreserve hinterlegen. Momentan liegt dieser Satz in der Eurozone bei 2% (Deutsche Bundesbank, 2011b). In Europa führt dies in Summe zu Einlagen von 40 Milliarden Euro, während jede Bank den 49 fachen Betrag dessen verleihen darf, was sie an Einlagen besitzt. Die Zentralbanken wiederum sind nicht einmal verpflichtet, anteilig Währungsreserven für das verliehene Geld zu besitzen. Sie sind damit die einzigen Institutionen, die frei Geld erschaffen können (Europäische Zentralbank, 2011). Diese Möglichkeit, Kapital in den Geldkreislauf zu pumpen, wurde, und wird auch weiterhin, reichlich genutzt. In seiner heutigen Form lassen sich daher moderne Währungen, auf Grund ihres fehlenden materiellen Wertes, aus der Ansicht Inghams (2007) beschreiben, demzufolge Geld lediglich eine im sozialen Raum konstruierte Idee ist und daher empirisch gesehen nicht existent ist. Solches Geld wird auch als Fiat Money bezeichnet (Al-Shibli, 2011). Es ist auf Grund des Fehlens eines Wertes auf physischer Basis nicht mehr als Geld im Sinne Mengers (1892) zu definieren. Diese Situation wiederum führt zu der Notwendigkeit von Alternativen zum Status quo.

Auf regionaler Ebene manifestiert sich dieser systembedingt erzeugte Druck zur Innovation in Form von Komplementärwährungen (Koch, 2007, S.4). Komplementärwährungen sind Währungssysteme, wie das *Local Exchange Trading System*, welche von Regionen, Städten oder Privaten Vereinen ausgegeben werden, regional begrenzt sind und dazu dienen, Konsum zu erzeugen und regional zu binden (Koch, 2007, S. 28). Im Normalfall wird eine Liquiditätsgebühr erhoben, d.h. das Geld verliert alle paar Monate einen festgelegten Anteil seines Wertes.

Damit lohnt es sich nicht, Geld zu horten. Außerdem ist das Geld gütergebunden, daher kann die Geldmenge nur proportional zu den Gütern anwachsen (Koch, 2007, S. 26-29). Diese Geldsysteme hebeln somit die grundlegenden Probleme der modernen Papiergeldsysteme aus, das heißt Zinsmechanismus und Schuldendeckung. Auf nationaler und internationaler Ebene sind solche Systeme jedoch nicht umsetzbar. Eine reale Alternative ist hingegen der besagte Goldstandard.

1.3 Gold und die Weltwährung: Retter in der Not?

Manche Ökonomen gehen soweit, eine vollständige Rückkehr zum Goldstandard zu propagieren, um die globalen Finanzprobleme in den Griff zu bekommen. So forderte beispielsweise der Weltbank-Chef Robert Zöllick einen modifizierten Goldstandard für die Währungen Yen, Yuan, Dollar, Euro und Pfund (Standard, 2010). Logische Basis für diese Forderung ist der Umstand, dass während der Zeit, in welcher Geld aus Wertmetallen bestand, Inflationen nur durch Neuentdeckungen von Vorkommen bedingt sein konnten (Friedman, 1992, S.197). Die Forderungen nach einer erneuten Golddeckung machen auch insoweit Sinn, da ohne den Goldstandard das Vertrauen in die Kompetenz der Notenbanken von zentraler Bedeutung ist (Jordan, 2007). In Anbetracht der Ereignisse rund um die Banken in den letzten Monaten kann aber von einem solchen Vertrauen kaum noch die Rede sein. Als Reaktion wurde im US-Bundesstaat Utah bereits wieder Gold als Zahlungsmittel eingeführt und 13 weitere Staaten prüfen diese Option (Der Spiegel, 2011).

Ein neues Währungssystem in Form von modifiziertem Warengeld wäre eventuell machbar. Laut Fukomoto (2011) bestand das Hauptproblem des Goldstandards in einem fixen Gold-Dollar-Umtauschverhältnis in Kombination mit Wechselkursdifferenzen. Dies führte zu Goldkäufen mit Hilfe von Währungen, welche einen günstigen Wechselkurs zum Dollar aufwiesen. Dies läutete das Ende der Golddeckung des Dollars ein. Somit sollte ein moderner Goldstandard idealerweise kombiniert werden mit weltweit fest verbundenen Inflationsraten, welche keine Wechselkurschwankungen mehr zulassen würden (Fukomoto, 2011). Ein darauf aufbauendes Modell ist die Idee einer einzigen Weltwährung, welche durch Mundel (2005) zusammenfassend skizziert wird. Laut Lichtenstein (2010) wäre globales Vertrauen in den Wert der Weltwährung zentral für deren Existenz.

Eine Kombination aus Goldstandard und Weltwährung könnte daher ein zukünftiges Modell unseres Währungssystems darstellen. In einem solchen System würde sich der Wert des Geldes nur ändern, wenn entweder neues Gold gefördert würde oder aber neue Waren auf den Markt kämen. Unkontrolliert wachsende Geldmengen wie im heutigen Kreditsystem würden keinen Sinn mehr ergeben, da die Kosten für die bereitgestellten Zinsen zu enorm wären. So oder so scheint eine Umstellung im Finanzbereich unabdingbar.

Blankenburg und Palma (2009) fassten schon 2009 die Ansichten einer Reihe von Wirtschaftstheoretikern zusammen, welche betonten, dass nur eine fundamentale Reorganisation des Finanzsystems mittelfristig die Weltökonomie stabil halten könnte. Al Shibli (2011) von der United Arab Emirates University sieht gar das Ende unseres Währungssystems als höchst wahrscheinlich an und die erneute Anwendung eines Warenstandards, als Teil eines größeren Maßnahmenpaketes zur Stabilisierung des Währungssystems, als unumgängliche Notwendigkeit. Eine modernere Anwendung dieser Prinzipien wäre der Einsatz eines digitalisierten Edelmetallstandards, wie er im Dezember 2011 durch den deutschen Ökonomen Thorsten Polleit vorgeschlagen wurde. Dieser hätte die Funktion einer Parallelwährung zum Euro und würde so Druck auf die Schuldendisziplin der Staaten ausüben, da sich der Euro in seinem Wert gegenüber der Währungsalternative behaupten müsste (Der Spiegel, 2011d).

Summiert betrachtet ist der Goldstandard somit nicht nur der Vergangenheit der Währungen zuzuordnen, sondern kann auch durchaus in deren Zukunft erneut eine Rolle spielen.

1.4 Soziale Repräsentationen und Einstellungen bezüglich Gold

Wenn ein solcher, oben beschriebener, Goldstandard wiedereingeführt wird, stellt sich die Frage des menschlichen Bezuges zu Gold. Wie wird die Ware Gold von der Bevölkerung gesehen? Funktioniert also ein Goldstandard auf Basis der Begehrlichkeit nach Gold, welche eine Marktnachfrage erzeugt und das Vertrauen in das Geld über das Wertempfinden hinsichtlich des Goldes sichert? Früher wurde diese Begehrlichkeit vermutlich durch konkretes Wissen um den Wert von Gold und seine Funktion als direktes Zahlungsmittel erzeugt.

Heute ist Gold jedoch aus wirtschaftlicher Sicht lediglich eine Ware, während Währungen nahezu als alleinige Zahlungsmedien des Handels eingesetzt werden (Eichengreen, 2000, S. 15). Damit stellt sich die Frage, wie es heute um diese Goldnachfrage bestellt ist und wie sich die subjektive Wahrnehmung des Goldes gestaltet. Die Antwort auf diese Fragen bleibt uns die Forschung bisher schuldig.

Will man die subjektive Wahrnehmung bezüglich Gold untersuchen, sind sowohl Informationen über die Vorstellungen die Menschen mit Gold verbinden nötig, als auch über ihre Einstellung zu Gold. Dabei ist von Interesse, an welchen Punkten sich die Wahrnehmungen zu Gold interpersonell gleichen. Benötigt werden demnach Daten zu den sozialen Vorstellungen hinsichtlich des Goldes. Wann immer ein Mensch neue Erfahrungen macht, kategorisiert er thematisch ähnliche Inhalte und ordnet diese bereits vorhandenen Schemata zu. Informationen über das Objekt, welche noch nicht vorhanden sind, werden durch Informationen aus ähnlichen Schemata ergänzt (Mangold, Vorderer, & Bente, 2004, S. 86-89). So entsteht ein Netzwerk von Begriffen und inneren Bildern zu einem spezifischen Objekt. Da Erfahrungen oft durch Kontakt mit und unter Einfluss von sozialen Gruppen gemacht werden, entstehen mit der Zeit soziale Vorstellungen, also vernetzte Begriffssysteme, welche Meinungs-, Wissens- und Glaubenssysteme darstellen (Moscovici 1967, zit. nach el Sehity & Kirchler, 2006). Diese Systeme werden häufig mit Assoziationen erhoben, da diese einen Zugang zu Antworten jenseits des sozial erwünschten Verhaltens liefern (Nelson, McEvoy & Dennis, 2000; Kulich, Kirchler & El Sehity, 2004). Bei diesem Verfahren werden Personen aufgefordert, zu einem Stimuluswort alle Begriffe zu nennen, welche ihnen in den Sinn kommen. Mit dieser Methode können indirekt unter Anderem Aspekte des Vertrauens zu Objekten bzw. Institutionen erhoben werden, welches sowohl durch Wissen, wie auch durch indirekte, emotionale und unbewusste Faktoren geschaffen wird (Castelfranchi & Falcone, 1998). Daraus ergeben sich Anwendungsmöglichkeiten für Themenbereiche, welche mit anderen Methoden, wegen der Gefahr sozial erwünschter Antworten, schwer zu erheben sind (Kirchler, 1998). Dabei gilt zu beachten, dass Methoden welche Soziale Vorstellungen erheben zwar zu interessanten Erkenntnissen führen können, das theoretische Konstrukt der *sozialen Assoziationen* jedoch wissenschaftlich nicht ganz unumstritten ist (vgl. Wagner, 1998). Davon abgesehen ermöglicht die Erhebung von Assoziationen, in dieser Studie, die Beschreibung der sozial relevanten Begriffssysteme um den Begriff Gold herum.

Zusammen mit der erhobenen Einstellung zu Gold wird eine Basis geschaffen, auf der die Wahrnehmung betreffend des Goldes untersucht werden kann. Um diese Basis zu erzeugen, sowie auf Grund des Mangels an Vorbefunden zu diesem Thema, folgt hier die Formulierung der explorativen Fragestellung:

Forschungsfrage A: Welcher Art sind die sozialen Vorstellungen zu Gold und wie ist die Einstellung zum Gold beschaffen?

1.5 Wertempfinden bezüglich Geld und Gold

Das Wertempfinden von Gold, also das Gefühl für den Marktwert dieser Ware, ist der Kern der Faszination, welche von diesem seltenen Metall ausgeht. Damit ist es auch Kern dieser Studie, welche Gold im Fokus ihres Interesses sieht. Im folgenden Kapitel wird sich dieser Thematik angenähert, indem zuerst Gold als mögliche Quelle des Vertrauens zu Währungen identifiziert wird, um dann das Wertempfinden selbst und seine Manifestationen im Alltag zu beschreiben.

1.5.1 Währungsfunktionalität und Vertrauen

Wirtschaftlich gesehen ist Geld ein Instrument zur Wertspeicherung, welches zur Abwicklung von Geschäften dient (Beck, 2006, S. 249). Geld ist damit ein Stoff der, „...allgemein im Tausch gegen Waren und Dienstleistungen akzeptiert wird. Geld ist somit ein intermediäres Gut, das als zeitweiliger Speicher für Kaufkraft gilt.“ (Friedman, 1992, S. 28). Das bedeutet, Geld muss nicht unbedingt Währung, sondern kann auch Silber, Gold, Zigaretten, Et cetera sein. Der im Alltag verwendete Begriff *Geld* fokussiert sich dagegen auf Währungen. Währungen sind nichts anderes als gesetzlich vorgeschriebene Gelder (Schössler, 2002, S. 70). Damit sind sie also letztlich austauschbar. Trotz dieses Faktes und der oben aufgezeigten Schuldenmisere existiert der Euro noch, was ein gewisses Maß an Vertrauen in diese Währung verdeutlicht. Laut Castelfranchi und Falcone (2000) ist Vertrauen durch Annahmen zu einem Objekt bedingt. Einen Erklärungsansatz für das vorhandene Vertrauen in den Euro könnten deshalb soziale Repräsentationen bieten. Diese beschreiben den Vorgang des „Sich-Etwas-Vorstellens“ (El Sehity & Kirchler, 2006).

Dabei werden Vorstellungen zu einem Sachverhalt oder einem Objekt, welche in einer sozial relevanten Gruppe vertreten sind, übernommen (Tajfel & Turner, 1986). Dabei sind Meinungen und Soziale Vorstellungen miteinander verbunden (Molnier & Tafani, 1997). Wird dementsprechend auf nationaler Ebene kein Misstrauen gegen die nationale Währung, durch die jeweiligen Meinungsbildner, geäußert, so ändert sich auch die Meinung der Einzelnen wenig. Beurle (2010, S. 102) wies in diesem Kontext nach, dass Personen, die den Euro als sicherer ansehen, der europäischen Zentralbank mehr Kompetenz und geeignetere Rahmenbedingungen zusprechen gegenüber Personen, welche dem Euro gegenüber misstrauisch eingestellt sind. Dies bedeutet einen Zusammenhang von Vertrauen in die Finanzinstitutionen und Vertrauen gegenüber dem Euro. Vertrauen ist in diesem Fall als die persönliche Überzeugung definiert, dass ein Mittel (das Vertrauensobjekt) mit einer gewissen Sicherheit zur Realisierung eines Zieles beiträgt (Castelfranchi und Falcone, 2010). Da eine Währung, um von den Nutzern akzeptiert zu werden also Vertrauen erwecken muss (Jordan, 2007), würde ein Vertrauensschwund langfristig zu einem Verlust der funktionellen Basis des Geldsystems führen (Heinemann, 1993).

Früher wurde dadurch, dass die Schuldscheine mit Gold gedeckt waren, Vertrauen in die Banken und ihr Geld erzeugt, was heute nicht mehr der Fall ist, da die Reserven der Banken bei weitem nicht mehr dem im Umlauf befindlichen Geld entsprechen (Kirchler, 2011, S.637). Eine unbekannte kritische Menge der Geldnutzer muss aber glauben, dass die jeweilige Währung einen dauerhaften Wert besitzt (Friedman, 1992, S.23). Ein, konstanter, wahrgenommener Wert des Geldes ist somit essentiell. Diese Notwendigkeit kann man nun der, in Abschnitt 1.2 beschrieben, Schuldenlast gegenüberstellen, was die Frage aufwirft, warum Währungen überhaupt noch als wertvoll und wertkonstant gesehen werden. Eine mögliche Erklärung liefert ein *mentaler Goldstandard*, wie er im folgenden Abschnitt beschrieben wird.

1.5.2 Ein mentaler Goldstandard als Ursache des Vertrauens in Währungen

Bei der Einschätzung des Wertes von Währungen kann man eine systematische Fehleinschätzung beobachten, welche unter dem Begriff Face- Value- Effekt bekannt ist. Der Wert der Währungen ist relativ. Bei gleichem nominellen Wert eines Geldscheins schwankt der reale Wert, also die Kaufkraft (Beck, 2006, S. 259-260).

Menschen neigen dazu, den Währungswert lediglich nach dem nominellen Wert zu beurteilen (Shafir, Diamond & Tversky, 1997; Gamble, Gärling & Charlton, 2002; Elger & Schwarz, 2009, S.53-69). Der Face- Value- Effekt impliziert damit einen Fehler in der Rationalität der Menschen bezüglich ihres ökonomischen Denkens hinsichtlich Währungen (Shafir, Diamond, & Tversky, 1997). Der Face- Value Effekt ist Teil der Geldillusion. Diese Illusion wiederum umschreibt den Fehlglauben wirtschaftswissenschaftlicher Laien, eine Währung besäße immer dieselbe Kaufkraft (Raghubir & Srivastava, 2002). Grund könnte unter Anderem das Bedürfnis der Menschen nach Stabilität von Wertspeichermedien sein, da stabile Währungen einen Anker im sich rasant ändernden Preisgefüge der Märkte bieten (Heinemann, 1969).

Wirtschaftskrisen bewirken häufig starke Inflationen (Beck, 2008, S. 303-304). Bei sehr drastischer Geldentwertung kann es dann zu einem Aussetzen der Geldillusion kommen. Der reale Geldwert stimmt dann auch für eine breite Masse an Konsumenten nicht mehr mit dem Nominalwert des Geldes überein (Shafir, Diamond, & Tverski, 1997). Es kommt zu veränderten Inflationserwartungen, also einer Veränderung der subjektiven Erwartungen in Hinblick auf die Geldwertstabilität (Gnan, Scharler, & Silonger, 2009). Die daraufhin steigenden Inflationsraten führen zu einer immer schneller sinkenden Kaufkraft der Geldvermögen und Einkommen, das Vertrauen in die Währung schwindet und immer mehr Kunden entziehen den Banken ihr Guthaben (Al-Shibli, 2011). In Folge kommt es zu einem Ausweichen auf Alternativen der Wertsicherung, häufig auf Sachwerte wie Gold (Beck, 2006, S. 262). Da es bisher keine Massenflucht in Währungsalternativen gegeben hat, scheint das Vertrauen in den Euro gegenwärtig noch stabil zu sein. Dies ist somit entweder ein Zeichen für großes Vertrauen in die Kompetenz der politischen Führungsriege Europas, oder Vertrauen in die Stabilität der Währung selbst. Laut dem sozial- kognitiven Modell des elaborierten Vertrauens (s. Castelfranchi & 2010, 2000) ist das Vertrauen in Kompetenz und Bereitschaft der Zentralbank, der eigenen Regierung und der Wirtschaft Grundlage des Vertrauens in die Geldwertstabilität. Jedoch können auch diese Faktoren laut Beurle (2010, S.102-105) nur Teile des Vertrauens erklären und davon angesehen könnte man das Vertrauen in die Wirtschaft, den Staat und die EZB zum jetzigen Zeitpunkt vermutlich als zumindest angeschlagen bezeichnen. Somit stellt sich die Frage, was noch zum Vertrauen beiträgt:

Könnte das währungsgebundene Vertrauen durch den Irrglauben, dass Währungen immer noch mit Gold gedeckt sind, stabil gehalten werden?

Bisherige akademische Studien Überlegungen zu diesem Thema gibt es wenige. Ludwig von Mises (1912, S. 258 ff.) vertrat in seinem Werk „Theorie des Geldes und der Umlaufmittel“ die Meinung, Menschen würden Geld in erster Linie vertrauen, da sie an dessen zukünftige Kaufkraft glauben. Dieses Vertrauen käme aus den Erfahrungen und dem daraus am Vortag entstandenen Vertrauen in das Geld. Dieses Vertrauen wiederum konstituiert sich aus dem Tag davor und so weiter. Zum Anfang zurückgehend bedeute dies, dass das ursprüngliche Vertrauen in Geld bzw. Gold auf seinen Anfängen beruht, als sich der Wert noch aus dessen Nachfrage als Gut zur Erzeugung von Produkten stützte. Ab dem Zeitpunkt, an dem das Gold dann für den Handel entdeckt wurde, kam zu dieser Nachfrage noch die Nachfrage in Folge der Verwendung für den Handel. Die individuelle Erfahrung, dass Geld schon immer einen Wert hatte, führt dann zu seinem wahrgenommenen Wert (Friedman, 1992, S.23). Der These Ludwig von Mises‘ (1953, S. 53 ff.) folgend, existiert der Glaube an die zukünftige Kaufkraft der modernen Währungen daher nur, da die Menschen glauben, die Währungen seien immer noch mit einem Gegenwert gedeckt. Würde dieser Glauben fallen, so fielen auch unsere modernen Währungen. Sachwerte bilden demnach in den Vorstellungen der Menschen weiter die Stütze unseres modernen Währungssystems, speziell der Sachwert Gold (im nachfolgenden wird diese These mit dem Begriff eines *mental Goldstandards* bezeichnet). Diese Position wird ebenso durch Schmolders in seinem Werk „Psychologie des Geldes“ geteilt (1982, S. 153). Ebenfalls für diese Sichtweise spricht, dass die Banken, Pilz (2007, S. 69) zufolge, um des Mythos eines wertbeständigen Vermögens willen, nach wie vor Goldmengen halten. Einen wichtigen Beitrag zu diesem Thema liefert die Arbeit von Beurle (2010, S. 82). Demnach glaubten 52% ihrer Wiener Stichprobe, dass der Geldwert durch Goldeinlagen der Zentralbank gedeckt ist. Alle drei Autoren postulieren eine Art *mental Goldstandard*, oder geben doch zumindest Hinweise darauf.

Will man das Vorhandensein nun prüfen, kann man, wie bei Beurle (2010) geschehen, die relevanten Informationen abfragen. Diese Frage bezieht sich dann aber lediglich auf die Reflexion des Probanden hinsichtlich seines Wissens. Emotionale Aspekte, jenseits dieser kognitiven Leistung, welche ebenfalls eine Rolle spielen könnten, werden damit ausgeblendet. Zudem ist in diesem Fall lediglich klar, ob die Illusion existiert, nicht wie sie sich auf das Vertrauen in die Währungen auswirkt. Daher kann man auch versuchen, Gruppen zu identifizieren, die sich höchstwahrscheinlich hinsichtlich dieses Wissens/Glaubens unterscheiden und deren Verhältnis zum Euro und zu Gold untersuchen.

Anhand des Vergleiches zwei solcher Gruppen ist es möglich zu untersuchen, wie sich die Wirtschafts-/Eurokrise auf das Verhältnis zur Eurowährung auswirkt, je nachdem auf welchem Wissensstand sich der Proband befindet. Sollte jene unwissende, noch zu identifizierende, Gruppe tatsächlich dieser Illusion unterliegen, so dürfte bei Personen, welche nicht über die realen Zusammenhänge von Euro und Gold in ausreichendem Maße informiert sind, die wahrgenommene Gefahr einer drohenden Wirtschaftskrise keine Auswirkungen auf die Einstellung zum Euro haben. Der Gedanke an die Sicherung der Währungen durch Gold würde eine negative Sicht auf den Euro verhindern. Dieser Vermutung liegt natürlich die Annahme zugrunde, dass sich die niedrige wahrgenommene Sicherheit einer Währung auch auf die Einstellung betreffend dieser Währung negativ auswirkt. Sollte sich diese Hypothese bestätigen, läge ein Hinweis für einen *mental*en Goldstandard vor.

H4: Die Einstellung zum Euro und die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit einer Wirtschaftskrise stehen nur bei denjenigen Personen in einem Zusammenhang miteinander, welche Wissen um das aktuell goldungedekte Währungssystem besitzen.

Vorausgesetzt wird in einer solchen Theorie natürlich ein gewisser wahrgenommener Wert des Goldes, welcher dem Metall durch die Währungsnutzer zugesprochen werden muss. Denn wenn Gold nicht als wertvoll angesehen würde, keine Nachfrage nach Gold gegeben wäre, so würde sich auch kein Wertempfinden auf die Währungen übertragen lassen. Vertrauen in die Sicherheit von Gold und ein hoher empfundener Wert sind somit essentiell für eine Warendeckung der Währungen mit Gold, sei es nun in Form eines *realen* oder eines *mental*en Goldstandards. Früher mag dieses Wertempfinden durch konkretes Wissen um die Kaufkraft, also den Wert, von Gold entstanden sein. Heute jedoch, wo Geld nur mehr Ware ist, führt die Beschäftigung mit *mental*en Goldstandards zwingend auch zu der Frage nach der Beschaffenheit des Wertempfindens bezüglich Golds.

1.5.3 Bezug zum realen Goldwert

Der reale Wert einer Goldmenge Z definiert sich durch den aktuellen Handelspreis X und das Gewicht Y der Goldmenge Z (Sedillot, 1992, S. 163). Wer den Handelspreis X und das Gewicht einer Goldmenge Z kennt, kennt somit auch dessen Wert.

Im Weltmarkt wird der Handelspreis des Goldes durch viele wirtschaftliche Faktoren bestimmt (Ismail & Shabri, 2009). Menschen besitzen selten alle Informationen zu einem Sachverhalt und zusätzlich fehlt die Zeit, diese zu beschaffen (Falk, 2003). Das führt dazu, dass 99,9% der Entscheidungen unbewusst vonstattengehen (Elger & Schwarz, 2009, S. 40-45). Menschen arbeiten entsprechend oft mit Heuristiken (Kahneman & Tversky, 1982). Diese mentalen Abkürzungen werden auch bei Kalkulierungen des wahren Wertes eines Gegenstandes genutzt. Die *Prospect Theory* von Kahneman und Tversky (1982) besagt in diesem Kontext, dass Preise eher im Bezug auf Referenzpunkte denn im Bezug zu einem „Nullpunkt“ gesehen werden. Dies wird als Ankerheuristik bezeichnet (Davis & Steven, 1986). Bei der Eurowährung bieten sich als Ankerwerte für den Wert Preise von Produkten des Alltags an, welche schnell abgerufen werden können. Gold ist seit dem Jahr 1971 kein Zahlungsmittel mehr (Eichengreen, 2000, S. 183). Der Kontakt mit Gold ist daher eingeschränkt. Darum existieren solche mentalen Ankerwerte in der Bevölkerung höchst wahrscheinlich nur noch vereinzelt. Kontakt mit Schmuck bietet keine zuverlässige Quelle, da die Metalllegierungen schwanken und die Stückpreise auch die Vergütung für den Produzenten enthalten. Zudem ändert Gold seinen Wert wesentlich schneller als der Großteil der Produkte und der Währungen und sein Preis pro Gramm ist enorm hoch. So wurde am 11. November 2011 eine Unze Gold, was 28,35 Gramm entspricht, zu 1770 Euro an der Börse gehandelt, im Januar 2011 dagegen noch unterhalb von 1000 Euro (Deutsche Börse AG, 2011).

Damit stellt sich die Frage, wie viele Personen heute noch den Wert einer physischen Goldmenge einschätzen können. Grundsätzlich sind drei Szenarien möglich. Zuerst einmal könnte der Proband einen konkret-rationalen Bezug zum Wert physischer Goldmengen besitzen. Voraussetzung dafür wäre, den Handelswert des Goldes zu kennen (auf Grund des Wissens um den Börsenpreis oder wegen Eigenbesitz von Anlagegold) und das Gewicht einer Goldmenge richtig einschätzen zu können. Sollten diese beiden Voraussetzungen erfüllt sein, so würden das wahrgenommene Gewicht und der Wert in einem linearen Zusammenhang stehen. Denn umso höher das Gewicht der Goldmenge, desto größer ist diese und desto höher muss der Goldwert angesetzt werden.

H1: Die Einschätzung des Gewichtes einer Goldmünze weist einen positiven Zusammenhang mit der Einschätzung des Wertes dieser Goldmünze auf.

Die Wahrscheinlichkeit, dass beide Voraussetzungen erfüllt sind ist, auf Grund des oben angeführten mangelnden Alltagsbezuges von Gold und der Ungewissheit um die vorhandenen Fähigkeiten zur Einschätzung von Gewichten, nicht groß.

Dies führt zu Szenario *Zwei*: Wenn keine, oder mangelnde, Fähigkeiten zum Einschätzen des Gewichtes der Goldmünze bestehen, dann wird auch bei Personen die den Handelspreis von Gold kennen, ein recht spekulativer Wert generiert werden. Jedoch sollte bei diesen Personen die Varianz der Schätzungen immer noch kleiner sein und näher am Realwert liegen, als bei Personen ohne Wissen um den Handelspreis, da zumindestens ein Ankerwert vorhanden ist. Schließlich ist noch das Szenario *Drei* möglich: Weder der Handelspreis noch das Gewicht lassen sich sinnvoll schätzen. In diesem Fall sind die Schätzungen im höchsten Maße spekulativ und alle beobachtbaren systematischen Unterschiede sind dann auf rein emotionale Faktoren zurückzuführen. In einem solchen Szenario, wenn ein konkreter Bezug zum Wert von Gold bei der Bevölkerung Österreichs nicht mehr vorhanden ist, stellen sich folgende zwei Fragen:

1. Gibt es ein Wertempfinden bezüglich des Goldes?
2. Was bedingt das Wertempfinden?

Dass ein gewisses Wertempfinden in Hinblick auf Gold vorhanden ist, kann, in Anbetracht der hohen Nachfrage nach Gold, welche im folgenden Abschnitt beschrieben wird, vermutet werden. Nichts desto trotz bedarf dies einer Überprüfung, da der Marktpreis von Gold durch verschiedenste Variablen bedingt ist (s. Yahya & Shabri, 2009), und daher kein hinlängliches Kriterium bildet. Jedwedes Wertempfinden besitzt eine Quelle. Wenn nun kein konkreter Bezug vorhanden ist, dies also als Ursache ausscheidet, so könnte die Ursache möglicherweise affektiver Natur sein.

1.5.4 Anlageverhalten in Krisen als Indikator des Wertempfindens bezüglich Gold

Die Einstellung der Bevölkerung zu Gold wird immer positiver. 30% der deutschen arbeitenden Bevölkerung sehen Gold als eine besonders sichere Altersvorsorge, so die Ergebnisse einer Studie im Auftrag der Postbank (Focus, 2010). Etwa 70% des bisher weltweit abgebauten Goldes wurde zu Schmuck verarbeitet, lediglich 13 % des Goldes ist im Besitz von Banken und Investoren (World Gold Council, 2011). Das bedeutet, dass der größte Teil des Goldes in Privatbesitz ist und nicht als Handelsgut genutzt wird. Eine aktuelle Studie von Kleine und Krautbauer (2010) zeigte, dass allein deutsche Haushalte etwa 5% der weltweit jemals geförderten Goldmenge besitzen.

Insgesamt ist damit 3 % des Gesamtvermögens dieser Haushalte in Gold angelegt worden. 63% der deutschen Bevölkerung halten Gold in Form von Schmuck, 26,2% in Form von Barren und Münzen. Für Österreich liegen keine Daten vor. Jedoch zählt Österreich mit einem Jahreseinkommen von 159.000 Euro pro Einwohner (ohne Kinder) zu den reichsten Ländern der Welt, wie eine Studie im Auftrag des Sozialministeriums berichtet (Eizinger et al., 2002). Münze Österreich verkaufte allein im Jahr 2009 1.600.000 Goldmünzen (Münze Österreich, 2009).

Einen neuen Gold Boom an den Märkten auslösen könnte laut Wirtschaftsanalysen eine Krise im nahen Osten oder eine schwere Wirtschaftsdepression (Pilz, 2007, S. 73-74). Die Folgen der Proteste und Machtumstürze im Nahen Osten sowie der aktuellen Wirtschaftskrise machen sich bereits an den Märkten bemerkbar. Sie folgen damit alten Mustern. Während der Ölkrise 1980 verdoppelte sich der Wert des Goldes innerhalb von nur einem Jahr (Deutsche Börse AG, 2011). Seit der Wirtschaftskrise im Frühsommer 2007 stieg der Preis noch einmal fast um das Dreifache und während der Griechenlandkrise im Jahr 2010 wurde schließlich ein knappes Prozent der gesamten Spareinlagen Österreichs in Gold umgewandelt (Stöferle, 2010). Gold ist damit Krisenwährung der Anleger. Natürlich muss man dabei mit einkalkulieren, dass der Goldpreis durch viele Faktoren indirekt beeinflusst wird, wie durch Ölpreis und die großen Aktienindexe. Jedoch werden auch Märkte durch die Emotionen und Assoziationen der Anleger mitbestimmt. So zeigt sich denn, dass Personen, welche im Bezug auf die Gewährleistung der Geldwertstabilität durch die Europäische Zentralbank kein Vertrauen besitzen, häufiger in Gold investieren, während Personen mit positiver Einstellung zum Euro eher Investitionen in Aktien vorziehen (Beurle, 2010, S. 98).

Die vorgestellten Befunde sind somit als Indikator für einen hohen empfundenen Wert und die wahrgenommene Sicherheit des Goldes, im Bezug auf zeitliche Wertspeicherung zu sehen. Doch sind dies nur volkswirtschaftliche Hinweise und lassen keine Rückschlüsse auf das tatsächliche subjektive Wertempfinden zu.

1.5.5 Assoziationen und Einstellungen als Indikatoren des Wertempfindens bezüglich Gold

Der Wert eines Zahlungsmittels setzt sich nicht nur aus einem ökonomischen sondern auch aus einem emotionalen Anteil zusammen (Tyszka & Przybyszewski, 2006; Killian, 2004; Hanemann, 1991).

Wenn ein Zahlungsmittel selbst Informationen über sein Preisniveau besitzt, wird diese genutzt, um eine Einschätzung zu treffen (Przybyszewski & Tyszka, 2007). Meist jedoch variiert das Wertempfinden der Menschen in Hinblick auf Währungen intra- und interpersonell (Shefrin & Thaler, 1988). So beeinflussen wirtschaftliche Veränderungen das Wertempfinden in puncto Währungen (Raghubir, 2006), selbst der Name einer Währung hat einen Einfluss auf den wahrgenommenen Wert (Lea, 1981). Emotionen wirken ebenfalls auf die Wahrnehmung des Preises von Gütern ein, welche mit diesen Zahlungsmitteln gekauft werden (s. Hanemann, 1991; Killian, 2004). Wenn also schon der Wert von Zahlungsmitteln emotionale Anteile besitzen, wie stark beeinflusst durch subjektive Faktoren ist da das Wertempfinden von Gold durch den Menschen?

Antworten können die wertspezifischen Resultate der Analyse der Einstellungen und Assoziationen zu Gold geben. Das indirekt gemessene Wertempfinden zu Währungen konnte jedenfalls bereits in Verbindung mit den Einstellungen und Meinungen gebracht werden (Raghubir, 2006; Lea, 1981; Brunner & Goodman, 1947). Assoziationen wiederum spiegeln soziale Meinungssysteme wieder (Moscovici, 1967; Kulich, Kirchler & el Sehity, 2002). Die sozialen Repräsentationen unterliegen einem stetigen Wandel, wobei die Aufnahme neuer Aspekte in die Gesamtheit der sozialen Repräsentationen zu einem Objekt leichter ist, als ein grundlegender Perspektivwechsel im Bezug auf eine soziale Vorstellung (Wagner, 1998). Daher können auch weitergegebene Informationen aus vergangenen Tagen, welche lediglich Relikte früherer Informationsstände sind, Bedeutung für ein kognitives Konstrukt haben. Relikte, wie etwa die Vorstellung von der Macht und dem Wert des Goldes, basierend auf dessen früherer Bedeutsamkeit. Sowohl Einstellungen wie Assoziationen könnten somit Hinweise auf das Wertempfinden betreffend Gold geben.

Forschungsfrage B: Wie spiegelt sich das Wertempfinden bezüglich Gold in den Einstellungen und Assoziationen zu Gold wieder?

1.5.6 Einschätzung des Durchmessers und Gewichtes von Münzen als Indikatoren des Wertempfindens bezüglich Gold.

Wenn keine Informationen über den Wert eines Objektes vorhanden sind, braucht man dafür Informationen, angefangen bei dem Aussehen und Anfühlen, bis hin zu bereits erfolgten Begegnungen mit dem Objekt selbst oder Objekten derselben Kategorie (Raghubir, 2006).

Die in den 80er Jahren vorherrschende Meinung, es gebe einen linearen Verarbeitungsstrang, der mit der Wahrnehmung anfangt und mit der Motorik aufhört, wurde zwischenzeitlich abgelöst durch Modelle, welche Verarbeitungsprozesse höherer Ebenen in die Wahrnehmungsprozesse der Sinnesorgane integrieren (Müsseler, 2008, S. 23-51). Die Wahrnehmung eines Stimulus ist dementsprechend abhängig von Umwelteinflüssen und den Erwartungen der Personen (Biederman, Mezzanotte, & Rabinowitz, 1982). Emotionen und Assoziationen als beeinflussende Faktoren von visuellen Wahrnehmungen sind aus diesem Blickwinkel möglich, da der auftretende Reiz eine Reihe von Verarbeitungsprozessen in Gang setzt, welche teilweise lediglich reizgesteuert und teilweise Top-Down durch Vorerfahrungen beeinflusst sind (Müsseler, 2008, S. 23-51). Die visuelle Wahrnehmung kann damit emotionalen Effekten unterliegen (Balcetis & Dunning, 2006; Beckwith & Kassarian, 1978; Nisbett & Wilson, 1977; Thorndike, 1920).

Diese Erkenntnis wurde in Studien zur indirekten Messung des wahrgenommenen Wertes von Währungen genutzt. Mishra und Mishra (2006) prägten in diesem Kontext den Begriff des *Bias of the Whole*, welcher die Tendenz der Versuchspersonen beschreibt, größere Scheine einer Währung als wertvoller anzusehen, als dieselbe Summe in kleineren Scheinen. In diesem Sinne werden auch lieber mehrere kleine Scheine ausgegeben als ein Großer, was *Domination Effect* genannt wird (Raghubier & Srivastava, 2001). Systematische Unterschiede bei der Wahrnehmung der Größe von Geldscheinen abhängig vom Wert konnten bislang allerdings nicht gefunden werden (Furnham & Spencer-Bowdage, 2003). Für Münzen jedoch funktioniert diese Methode. Bruce et. al (1983) zeigten, dass Farbe, Dicke und Form eines münzförmigen Gegenstandes die Einschätzung seines Wertes abhängig davon beeinflussen können, welchen Wert die Münzen haben, die mit diesen Charakteristiken in Verbindung gebracht werden. Eine israelische Studie erläuterte in diesem Kontext, dass die Schätzung der Größe einer Geldmünze von der Einstellung der Person zu dieser Münze abhängt (Leiser & Izak, 1987). Forscher in Neuseeland berichteten in gleicher Linie im Jahr 1979, dass nach der Dezimalisierung der Währung in ihrem Land von drei Münzen, welche aus dem Währungssystem ausgeschieden waren, in der Erinnerung der Probanden diejenige Münze als größer erinnert wurde, welche am meisten Wert gewesen war (Kirkland & Flanagan, 1979).

Eine weitere Studie zeigte, dass eine Münze einer Währung umso eher aufgehoben wird, umso wertvoller sie ist, was aufbauend zu der Erkenntnis führte, dass eine Münze bei gleichem Wert eher aufgehoben wird, wenn sie größer ist (Boustead, Cottee, & Farquhar, 1992). Schließlich berichtet Kirchler (2011, S.651), dass Studenten die über weniger Geld verfügen, die Größe von deutschen Markmünzen und österreichischen Schillingmünzen im Vergleich mit wohlhabenderen Studenten tendenziell überschätzten, wenn sie deren Größe in Millimeter angeben sollten. Das alles weist darauf hin, dass die Physis der Münze einen Einfluss auf die Beurteilung von deren Eigenschaften als Wertspeicher hat.

Um solcherart Zusammenhänge zu prüfen, werden hier der Zusammenhang von Einstellung zum Euro und der Wahrnehmung des Durchmessers von Euromünzen einerseits und der Zusammenhang der Einstellung zu Gold und der Wahrnehmung des Durchmessers der Goldmünze andererseits, untersucht. Ziel wäre, bei Replikation eines solchen beschriebenen Zusammenhanges, die Wahrnehmung der Physis der Goldmünze als indirektes Maß des wahrgenommenen Wertes zu interpretieren. Da, wenn die Hypothese H1 nicht angenommen werden kann und die Fähigkeit zur Einschätzung des Wertes einer Goldmenge nicht vorhanden ist, das Wertempfinden betreffend des Goldes nicht direkt erhoben werden kann, wird hier die Einstellung zu Gold gemessen. Hinweise, dass die Einstellung mit dem Wertempfinden zusammenhängt, wurde in den Inflationsstudien von Furnham & Spancer-Bowdage (2003) und Leizer & Izak (1987) gegeben. Direkt gemessen wurde die Einstellung bisher aber nicht. Somit wird die Messung der Einstellung als Proxy- Variable für das Wertempfinden erstmals eingesetzt. Dabei wird davon ausgegangen, dass, wenn mit positiverer Einstellung auch der geschätzte Durchmesser der Münze ansteigt, dieser wiederum auch als Zeichen einer höheren Wertschätzung aufgefasst werden kann. Die Überlegungen führen zu der Hypothese 2:

H2.1: Die Einschätzung des Durchmessers von Goldmünzen steht in positivem Zusammenhang mit der Einstellung bezüglich Gold

Um möglicherweise beobachtbare Effekte beim Gold interpretieren zu können, braucht es eine Basis, anhand derer die Ergebnisse verglichen werden können. Dies macht die Inklusion der Größenschätzungen von Währungsmünzen notwendig.

H2.2: Die Einschätzung des Durchmessers von Euromünzen steht in positivem Zusammenhang mit der Einstellung bezüglich Euro.

Die Wahrnehmung der Münzen ist durch mindestens eine weitere Variable geprägt, nämlich das Gewicht. Daher bietet sich die Überlegung an, dass das Wertempfinden sich nicht nur in Form von einer veränderten Sicht auf die Wahrnehmung des Durchmessers von Münzen auswirkt, sondern auch auf die Wahrnehmung des Gewichts. Dukes und Bevan (1952) berichteten, dass Kinder einen Gegenstand den sie als wertvoller wahrnahmen, als schwerer einschätzten (ein Glas mit Sand und Glas mit Süßigkeiten). Sollte dieses Phänomen auch bei Münzen zutreffen, so könnte man annehmen, dass Goldmünzen in ihrem Gewicht überschätzt werden. Da nicht sicher davon ausgegangen werden kann, dass Personen generell dazu in der Lage sind absolute Einschätzungen des Gewichtes vorzunehmen, scheint es ratsam die Schätzungen mit Gewichtsschätzungen bezüglich einer gleichschweren Euromünze zu vergleichen. Dies bietet die Möglichkeit, Einschätzungen anhand eines relativen Ankers, anstatt eines Nullpunktes, zu beurteilen.

H3: Das Gewicht einer Goldmünze wird im direkten Vergleich mit einer ebenso schweren Euromünze als schwerer eingeschätzt.

Eine aufgezeigte verhältnismäßige Überschätzung des Goldes könnte Effekte des Wertempfindens auf das wahrgenommene Gewicht implizieren, analog zu den Effekten des Wertempfindens auf die Größenschätzung von Münzen. Über das Ausmaß und die Ursachen des Wertempfindens sagt eine Überschätzung des Gewichtes von Goldmünzen gegenüber Euromünzen jedoch nichts aus.

1.6 Zusammenfassung der Hypothesen

Das Anlageverhalten während vergangener Krisenzeiten und die Argumente bezüglich eines neuen Goldstandards (s. Al-Shibli, 2011; Fukomoto, 2011, Mundel, 2005) verweisen also auf Gold als ein Instrument, welches eine Rolle in der Zukunft unseres Währungssystems spielen könnte. Durch den hohen Grad an Vertrauen, das dem Gold in Krisenzeiten entgegengebracht wird (s. Beurle, 2010; Kleine & Krautbauer, 2010; Stöferle, 2010), scheint es zudem geeignet zu sein, Vertrauensverluste gegenüber dem Euro abzufedern. Zudem wird vermutet, dass eine Art *mentaler Goldstandard* für den Euro vorhanden ist, also der Glaube, dass der Wert des Euros mit Gold gedeckt ist (Mises 1953, S. 53 ff.; Schmolders, 1982, S. 153), welcher das Vertrauen in den Euro determiniert. Demgegenüber wurde ein Defizit an empirischen Daten zur Wahrnehmung von Gold, speziell seines Wertes, in der Gesellschaft ausgemacht.

Die Wirtschaftspsychologie, das heißt der nach Kirchler (2011, S.5) definierte Bereich der wissenschaftlichen Psychologie, hat sich dem Phänomen *Gold* bisher nicht noch gewidmet. Weder ist bekannt, wie Gold wahrgenommen wird, noch wie es um das Wertempfinden in Hinblick auf Gold bestellt ist. Somit ist auch die daran anschließende Frage, ob, bei vorhandenem Wertempfinden, die Theorie eines *mental*en *Goldstandards* befürwortet werden kann, bisher nicht zu beantworten. Aus diesem Grund wurden in den Abschnitten 1.4-1.5 Hypothesen und Forschungsfragen generiert, die jene Fragen klären könnten. Sie werden der Übersichtlichkeit halber hier noch einmal kurz in Summe dargestellt sind. Abbildung 1. stellt die unten beschriebenen Zusammenhänge zusätzlich grafisch dar.

Die *Forschungsfrage A* dient dazu, die Wahrnehmung von Gold, in ihren Grundzügen zu beschreiben. Mit den Assoziationen und Einstellungen werden die sozialen Vorstellungen über das Gold untersucht. In Abschnitt 1.5.1 wird der Wert von Geld als zentral für Währungsfunktionalität beschrieben und in Abschnitt 1.5.2 kommt die Theorie zur Erläuterung, wonach das Wertempfinden in Hinsicht auf Währungen durch einen *mental*en *Goldstandard* entsteht. Ohne ein gewisses Wertempfinden bzgl. Gold ist weder ein realer, noch mentaler, Goldstandard möglich, wie in Abschnitt 1.5.2 aufgezeigt.

Da unklar ist, ob in puncto physischem Gold ein konkretes Wertempfinden in der Bevölkerung vorhanden ist, dieses Wertempfinden aber als Kernfunktion des Goldes und damit als zentrales Thema dieser Arbeit identifiziert wurde, wird in *Hypothese 1* geprüft, ob die Probanden Bezug zum Wert des physischen Goldes besitzen. Als Voraussetzungen für eine korrekte Einschätzung des Wertes einer Goldmenge wurden sowohl die Fähigkeit zur Gewichtseinschätzung, wie auch Wissen um den Handelspreis des Goldes identifiziert. Da von einem solchen Wissen im Abschnitt 1.5.3, wegen mangelndem Alltagsbezug zu Gold, nicht mehr zwingend ausgegangen wird, aber das Anlageverhalten in Krisenzeiten (Abschnitt 1.5.4) auf hohe wahrgenommene Sicherheit und hohen wahrgenommenen Wert des Goldes hinweist, wird anhand der *Forschungsfrage B* sowie der *Hypothesen H2* und *H3* versucht, zusätzliche indirekte Hinweise zu der Beschaffenheit des Wertempfindens in Hinblick auf Gold zu generieren, welche unabhängig vom Wissen um den Goldpreis sind. So deckt die *Forschungsfrage B* die sozialen Vorstellungen zum Wert von Gold ab, sowie mögliche Hinweise in den Einstellungen zur Relevanz des Wertes von Gold für die globale Einstellung zu diesem Metall.

Hypothese H2 nimmt die Vorbefunde zur Beeinflussbarkeit von Schätzungen der Physis von Währungsmünzen durch den empfundenen Wert (Abschnitt 1.5.6) als Anlass, das Wertempfinden hinsichtlich Gold über die geschätzte Größe von Euro- und Goldmünzen zu erheben. *Hypothese H3* schließlich sucht Vorbefunde zur Schätzungen der Physis von Währungsmünzen auf das wahrgenommene Gewicht der Münzen zu übertragen. Jeder der drei Ansätze stellt somit das Wertempfinden zu Gold anhand einer anderen Dimension dar, wobei nur der erste Ansatz ein rein kognitiv bedingtes Wertempfinden abbildet.

Die noch nicht beobachtete Flucht in Währungsalternativen und das sich darin manifestierende anhaltende Vertrauen in den Euro, trotz der Probleme die sich für unser modernes Papiergeld in Europa und der Welt derzeit abzeichnen, sowie der Glaube von Teilen der Bevölkerung, dass das Geld der Zentralbanken mit Gold gedeckt ist, wie in Abschnitt 1.5.2 beschrieben, führt zu *Hypothese H4*: Wissen um die nicht mehr existierende Warendeckung des Euros durch Gold führt zu einem direkten negativen Zusammenhang zwischen der Einstellung zum Euro einerseits und der subjektiven Wahrscheinlichkeit einer weiteren Krise andererseits. Dies bedeutet also, nur wenn Personen wissen, dass der Euro in seinem Wert nicht durch Gold gesichert ist, wird eine negative Wirtschaftsprognose, was den Euro anbelangt, zu einer negativeren Einstellung führen. Diese Hypothese schlägt damit eine Brücke von dem Kernstück der Arbeit, hinsichtlich der Wahrnehmung und Bewertung von Gold, zu dem Zusammenhang von Gold und Euro.

Abbildung 1: Zusammenhang der Hypothesen und Forschungsfragen

Forschungsfrage A Welcher Art sind die sozialen Vorstellungen zu Gold und wie ist die Einstellung zum Gold beschaffen?	Generelle Wahrnehmung von Gold
· H1 Die Einschätzung des Gewichtes einer Goldmünze weist einen positiven Zusammenhang mit der Einschätzung des Wertes dieser Goldmünze auf  (Wenn Nein: Beschreibung des Wertempfindens) · Forschungsfrage B Wie spiegelt sich das Wertempfinden bezüglich Gold in den Einstellungen und Assoziationen zu Gold wieder? + (Messung des Wertempfindens indirekt) · H2.1 Die Einschätzung des Durchmessers von Goldmünzen steht in positivem Zusammenhang mit der Einstellung bezüglich Gold · H2.2 Die Einschätzung des Durchmessers von Euromünzen steht in positivem Zusammenhang mit der Einstellung bezüglich Euro · H3 Das Gewicht einer Goldmünze wird im direkten Vergleich mit einer ebenso schweren Euromünze als schwerer eingeschätzt.	Wert des Goldes
· H4 Die Einstellung zum Euro und die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit einer Wirtschaftskrise stehen nur bei denjenigen Personen in einem Zusammenhang miteinander, welche Wissen um das aktuell goldungedekte Währungssystem besitzen.	Gold in Zusammenhang mit Euro und Krise

Empirischer Teil

2. Methode

Um die gestellten Fragen beantworten zu können, müssen also die Einstellung zu Gold, die Einstellung zum Euro, die subjektive Perspektive auf die Wirtschaftskrise, das Wertempfinden und die Wahrnehmung der Physis von Gold, sowie Soziale Vorstellungen zu Gold erhoben werden. Außerdem, ob der Proband über die Zusammenhänge von Gold und Euro informiert ist. Um dies zu realisieren, wird eine Kombination aus Fragebogen und Experimenten zu Wahrnehmungen von Gold- und Euromünzen genutzt.

2.1 Material

Der Fragebogen ist fünfseitig, und wird im Papier-Bleistift Format vorgegeben (Anhang A). Er enthält 50 Items, sowie ein offenes Feld für maximal fünf freie Assoziationen zum Stimuluswort *Gold*. Für die Einschätzung der Durchmesser, von einer Gold- und mehreren Euromünzen, wird eine Schieblehre eingesetzt. Sie dient standardmäßig dazu, Längenmessungen im Millimeter- bis Zentimeterbereich durchzuführen (Anhang B1).

Weiterhin wird eine mexikanische Goldmünze (Libertad) aus dem Jahre 2010 zu einer viertel Unze verwendet (Abbildung: Anhang B2), was 7.77 Gramm entspricht. Der Durchmesser beträgt 23 mm. Die Stärke der Münze beträgt 1.4 mm. Das Gewicht ist in Form der Prägung „¼ Onza“ auf der Münze abzulesen (Anhang B2). Ihr Wert (Gewicht in Gram, mal dem Börsenpreis von Gold) betrug zum Zeitpunkt der Testung 280 +/- 6 Euro. Die Münze ist außereuropäisch und minimiert somit länderspezifische Einflüsse. Auf der Vorderseite ist die Siegesgöttin Victoria, als Symbol der Unabhängigkeit Mexikos, dargestellt, auf der Rückseite sieht man das Nationalwappen des Landes. Der Rand der Münze ist geriffelt. Außerdem kommt eine 1€- Münze zum Einsatz, welche ein Gewicht von 7.5 Gramm aufweist und einen Durchmesser von 23,25 mm besitzt. Die Stärke beträgt 2.3 mm (Anhang B2).

2.2 Wertschätzleistung

Um das Wertempfinden in Hinblick auf physische Goldmengen zu untersuchen, wird die erwähnte „Libertad“- Goldmünze eingesetzt. Die Münze wird den Probanden während der Erhebung mit der Bitte ausgehändigt, den Wert der Münze in Euro zu schätzen (s. Schritt 3 in Tabelle 1). Aus der Höhe und der Varianz des angegebenen Wertes kann dann geschlossen werden, inwieweit die Probanden einen Bezug zum Wert der Münze besitzen. Schätzwerte, welche nahe dem, zum Zeitpunkt der Testung aktuellen, Börsenpreis für Gold liegen, weisen auf ein konkretes Wissen um den Wert des Goldes hin.

2.3 Messung von Größen- und Gewichtswahrnehmung

Die Größen und die Gewichtswahrnehmung von Gold- und Euromünzen soll erhoben werden. In bisherigen Studien erfolgte die Operationalisierung der Messungen von Größenwahrnehmungen entweder mit Hilfe von vorgegeben Kreisen auf Papier (vg. Smith, 1975; Leiser & Izak, 1987), mittels Scheiben die bestimmten Münzen zugeordnet werden sollten (Kirkland & Flanagan, 1979), indem beobachtet wurde, welche Münze eher vom Straßenrand aufgehoben wurde (Boustead, et al., 1992) mit Hilfe eines Projektors (vgl. Brunner & Goodman, 1947; Vroom, 1957) oder indem die Münzen an eine Wand projiziert und die Größe in Millimeter geschätzt wurde (Kirchler, 2011, S.652). In allen Studien, außer bei Boustead et al. (1992), wurden die Münzdurchmesser aus dem Gedächtnis eingeschätzt. Im Fall der Projektoren konnte die Größe der Münzen durch die Hände der Probanden nicht simuliert werden, da er einen verstellbaren Lichtkreis warf, welcher größer und kleiner einzustellen war. Da Menschen Münzen im Alltag in der Hand halten, könnte eine solche Simulation aber notwendig für exakte Schätzungen sein. Bei den Papierkreisen und Scheiben wurden hingegen Anker im Bezug auf die Durchmesser vorgegeben. Messung mittels auf der Straße ausgelegten Münzen scheidet bei Gold aus naheliegenden Gründen aus.

Da eine Replikation der bisherigen Vorgehensweisen nicht sinnvoll erscheint, wird im aktuellen Design eine Schieblehre (Anhang B) eingesetzt. Die Probanden schätzen mit dieser Lehre, aus dem Gedächtnis, den Durchmesser der Goldmünze ein (s. Schritt 5 in Tabelle 1).

Während der Kalkulationen wird von den Probanden diejenige Seite der Schieblehre, welche mit den Größenangaben gekennzeichnet ist, abgewandt gehalten. So sind die Zahlen nicht sichtbar, und können die Schätzung nicht beeinflussen. Mit der Goldmünze sind die Probanden bei der Einschätzung des Wertes (s. Schritt 3 in Tabelle 1), also etwa 4 Minuten früher, in Kontakt gekommen. Zusätzlich wird der Durchmesser einer 10 Cent-, 2€, 20 Cent-, 1 Euro- sowie 1 Cent- Münze aus dem Gedächtnis geschätzt, ohne dass diese Münzen zuvor gezeigt werden. Die Vorgabe erfolgt in der genannten Reihengfolge. Die Abwechslung von großen und kleinen Münzen dient dazu, möglichst keine Anker zum nächsten, einzuschätzenden Durchmesser, zu schaffen. Die Goldmünze entspricht mit 7.77 Gramm Gewicht und 23 mm Größe nahezu exakt dem Durchmesser und Gewicht einer 1- Euro- Münze (7.5 Gramm, 23.25mm). Da die Dichte von Gold wesentlich höher ist als bei Währungsmünzen, beträgt die Stärke der Goldmünze mit 1.4 mm etwa 50% der Stärke der Euromünze (2.3mm). Die Einschätzung der Euromünzen dienen einerseits dazu, einen Vergleichswert für die Größeneinschätzung der Goldmünze zu schaffen, und können andererseits eventuell als indirektes Maß der Einstellung zum Euro genutzt werden (Hypothese 2.2).

Das wahrgenommene Gewicht der Münzen ist neben dem Durchmesser die zweite physische Komponente, deren Schätzung erhoben wird. Denn das Gewicht ist, zusammen dem Handelspreis, die Basis, auf der der Wert einer Goldmenge bestimmt werden kann. Um das geschätzte Gewicht der Münzen zu registrieren werden die Goldmünze und eine 1€-Münze mit der Anweisung, innerhalb von 3 Sekunden anzugeben, ob eine der Münzen schwerer ist, und wenn ja, welche, gleichzeitig in jeweils eine Hand des Probanden gelegt (s. Tabelle 1, Schritt 7). Die zeitliche Einschränkung dient dazu, die Einflüsse kognitiver Prozesse möglichst gering zu halten. Diese Vorgehensweise zum Zweck der Reduktion von kognitiven Prozessen in Entscheidungssituationen, wird auch in anderen Bereichen der wirtschaftspsychologischen Forschung eingesetzt (Kirchler, 2010). Im nächsten Schritt erfolgt eine Schätzung des Gewichtes der 1€- Münze und der Goldmünze in Gramm, ohne zeitliche Vorgabe, was den Probanden eine mehr durchdachte Entscheidung ermöglicht (s. Tabelle 1, Schritt 8). Durch die doppelte Erhebung wird somit kontrolliert, ob kognitive Prozesse eine Auswirkung auf die Schätzung haben. Zum einen dienen diese Erhebungen dazu, zu prüfen, ob die Münzen in ihrem Gewicht richtig eingeschätzt werden können. Zum anderen zeigt sich auf diese Weise, ob sich die Schätzungen zwischen Euro und Gold unterscheiden.

2.4 Messung von Einstellungen

Einstellungen gegenüber Währungen beeinflussen unseren Umgang mit der jeweiligen Währung (s. Tang, Luna-Arocas & Tang, 2004; Brandstätter & Brandstätter, 1996). Will man die Einstellung zum Euro direkt erfragen, so bietet sich ein Erhebungsinstrument an, welches im Rahmen der Erforschung des Euro durch Müller- Peters et al. (1998) erstmals eingesetzt wurde. Genaue Erläuterungen zu der Fragebogenkonstruktion können bei Müller- Peters et al. (1998) nachgelesen werden. Die Skala besteht aus 7 Items zum Thema Euro, welche auf einer fünfstufigen Likert- Skala mit einer sechsten „Weiß-Nicht“- Kategorie beantwortet werden (s. Anhang A). Das Erhebungsinstrument wurde im Zuge einer internationalen Studie in multilingualer Form eingesetzt und hat sich als reliabel erwiesen.

Auf Grund der Nähe zu Geld scheint es sinnvoll, vorhandene Skalen zur Einstellungsmessung des Euros auch auf die Einstellungsmessung von Gold zu übertragen. Dies macht zudem beide Erhebungen vergleichbar. Der Fragenkatalog zur Messung der Einstellung in puncto Gold setzt sich daher teilweise aus einer Modifizierung des Instrumentes zur Einstellungsmessung nach Müller- Peters (1998) zusammen. Außerdem werden Items, in einer deutschsprachigen Übersetzung, des semantischen Differentials nach Osgood (1955) verwendet. Die finale Skala besteht aus 15 Items (s. Anhang A) und wird im Versuchsablauf in Schritt 2 (s. Tabelle 1) nach dem freien Assoziieren eingesetzt

Die Fragen sind auf Basis einer 5-stufigen Likert-Skala sowie einer „Weiß nicht“-Kategorie konstruiert. Verwendete Adjektive sind: *Gold ist: sicher/ unsicher, gut/schlecht, fair/unfair, gewöhnlich/besonders, schön/hässlich, sauber/schmutzig, unangenehm/angenehm, mächtig/schwach, glücklich/traurig, unbedeutend/bedeutsam*. Außerdem die Items: *„Wenn ich über Gold nachdenke, fühle ich mich“: besorgt/ruhig, entspannt/aufgeregt. Es ist unsicher, wie sich der Goldwert entwickeln wird: stimme voll zu/stimme überhaupt nicht zu, Es ist sinnvoll, finanzielle Absicherung mit Gold zu betreiben: „Stimme voll zu“/ „Stimme überhaupt nicht zu“*.

2.5 Erhebung sozialer Repräsentationen

In der vorliegenden Studie schreiben die Teilnehmer max. fünf Assoziationen zum Stimulus Gold auf (s. Tabelle 1, Schritt 1) und bewerten die Begriffe danach als positiv, neutral oder negativ (+1, 0, -1). Die Assoziationen werden hernach qualitativ mit der lexikographischen Analyse nach Kulich, Kirchler und El Sehity (2004) ausgewertet. Diese ähnelt der Kern- Peripherie- Analyse von Verges (1992), jedoch ist keine Unterscheidung der Inhalte von Kern und der Peripherie mittels quantitativer Methoden möglich. Das Verfahren bietet einen direkten Zugang zu qualitativen Rohdaten und kann zu den explorativ- descriptiven Verfahren gezählt werden. Kulich, Kirchler und El Sehity (2004). Die Bewertung der assoziierten Begriffe dient als Basis für einen Polaritätsindex, also die Darstellung der Positivität der Versuchspersonen in Bezug auf Gold. Dieses Instrument wurde von De Rosa (1995) im Bezug auf Bewertungen empfohlen. Genauerer zu Konstruktion und Anwendung des Polaritätsindex kann der geneigte Leser bei Kirchler (1998) erfahren. Somit ist der Polaritätsindex als zweites Messinstrument der Einstellung zu Gold zu betrachten. Der Unterschied zu den Einstellungsfragen liegt darin, dass jene die Meinung zu bestimmten Aspekten von Gold direkt erfragen. Der Polaritätsindex hingegen misst die Positivität eines Assoziationsnetzes zu einem bestimmten Stimuluswort.

2.6 Ablauf der Testung

Aus den einzelnen Erhebungsinstrumenten wurde ein Versuchsaufbau mit den folgenden 9 Schritten konstruiert, welche in Tabelle 1. dargestellt sind (Schritte experimentellen Charakters sind mit „E“ gekennzeichnet). Die Spalte „Methodische Grundlage“ gibt jeweils an, auf welcher theoretischen Basis die eingesetzten Erhebungsinstrumente direkt bzw. indirekt basieren. Die Spalte „Schritt“ gliedert die Erhebung in ihrer zeitlichen Abfolge.

Tabelle 1: Reihenfolge der Erhebung

Schritt	Aufgabe	Methodische Grundlage
1	Assoziationsabfrage zum Stimuluswort Gold	Nelson, McEvoy & Dennis, 2000; Kulich, Kirchler & el Sehity, 2004
2	Einstellungsfragen zum Thema Gold	
3 (E)	Schätzung des Wertes einer einzelnen Goldmünze (Münze anwesend)	
4	Fragen zu persönlichem und familiären Besitz von Münz- und Barrengold + Abfrage des aktuellen Goldpreises an der Börse	Lea, 1981; Vroom, 1957; Brunner & Goodman, 1947 Furnham & Spancer- Bowdage, 2003; Kirchler, 2011
5 (E)	Schätzung des Durchmessers von fünf verschiedenen Euromünzen und der Goldmünze aus der Erinnerung heraus (Münzen abwesend)	
6	Einstellungsfragen zum Euro	
7 (E)	Rangreihung des Gewichts von Gold- und 1€- Münze (Münze anwesend)	Dukes & Bevan, 1952;
8 (E)	Einschätzung des Gewichts von Gold- und 1€- Münze in Gramm (Münze anwesend)	
9	Demographische Fragen	

Zwischen dem Zeitpunkt, an dem die Goldmünze das erste Mal in der Hand gehalten wird und dem Zeitpunkt, an dem der Durchmesser der Goldmünze aus der Erinnerung geschätzt werden soll, vergehen circa. 4 Minuten. Die Euromünzen werden aus Erfahrungen des Alltags heraus in ihrem Durchmesser geschätzt, das heißt die Probanden bekommen vor Schritt 7 die 1€- Münze nicht zu sehen. Die durchschnittliche Testzeit beträgt circa. 20 Minuten. Die drei Schritte mit experimentellem Inhalt sind zeitlich voneinander getrennt, um eine jeweils möglichst unabhängige Schätzung zu provozieren.

3. Voruntersuchung

Da sich das Gewicht der 1€- Münze und der Goldmünze um 0,27 Gramm unterscheidet (Gold um 0.27 Gramm schwerer, entspricht 16ten Teil eines Blattes A4 Papier), wurde im Vorfeld mit N= 10 Personen im Alter zwischen 20-37 Jahren getestet, ob in jeweils 4 Rundgängen die Goldmünze als die schwerere Münze identifiziert werden konnte.

Die Teilnehmer gaben mit verbundenen Augen, nachdem ihnen die Münzen auf die Handflächen gelegt worden waren, Vermutungen ab, auf welcher Hand die schwerere Münze lag. Die Daten waren, mit 47,3% für Gold und 52,7% für den Euro als schwerere Münze, annähernd gleichverteilt. Somit kann davon ausgegangen werden, dass der wahrgenommene Gewichtsunterschied nicht durch die Probanden bemerkt wird.

4. Stichprobe

Es nahmen N=103 Studenten an der Studie teil. 46 Studenten der Wirtschaftsuniversität Wien (Wirtschaftswissenschaftler), 47 Studenten der Universität für Bodenkultur (Naturwissenschaftler), sowie 10 Studenten der Hauptuniversität (Sozialwissenschaftler). Diese Auswahl dient dem Zweck, mögliche Einflüsse einer wirtschaftswissenschaftlichen Bildung zu kontrollieren, da Capriani, Lubian & Zago (2008) Einflüsse dieser Variable bei der Money Illusion beschrieben haben. Personen, welche parallel in natur- sowie wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen inskribiert waren, wurden ausgeschlossen. Das Geschlecht war innerhalb der Studiengänge und der Gesamtstichprobe gleichverteilt. Das Alter lag zwischen 19 und 30 Jahren, mit einem Durchschnitt von 23,15 Jahren ($SD=3$), wobei es sich nicht zwischen den Studiengängen ($WU=23.04$, $Boku=23.38$) und Interessensgruppen unterschied (Interessiert=23.1, Nicht Interessiert=23.58). Es handelte sich um 77 Österreicher, 13 Deutsche und 13 Personen anderer Nationalitäten. Alle Probanden nahmen freiwillig und ohne Entlohnung, nach zufallsbasierter Akquirierung in öffentlichem Universitätsgelände teil.

5. Ergebnisse

Alle Fragebögen wurden vollständig ausgefüllt, lediglich bei den Einkommensfragen antworteten 60% der Stichprobe nicht. Da Einkommen und Nationalität keine direkte Bedeutung für die Fragestellungen besitzen, ist dies akzeptabel. Die Quote der Personen, welche auf Ansprache hin an der Studie teilnahmen, lag bei circa. 50 %.

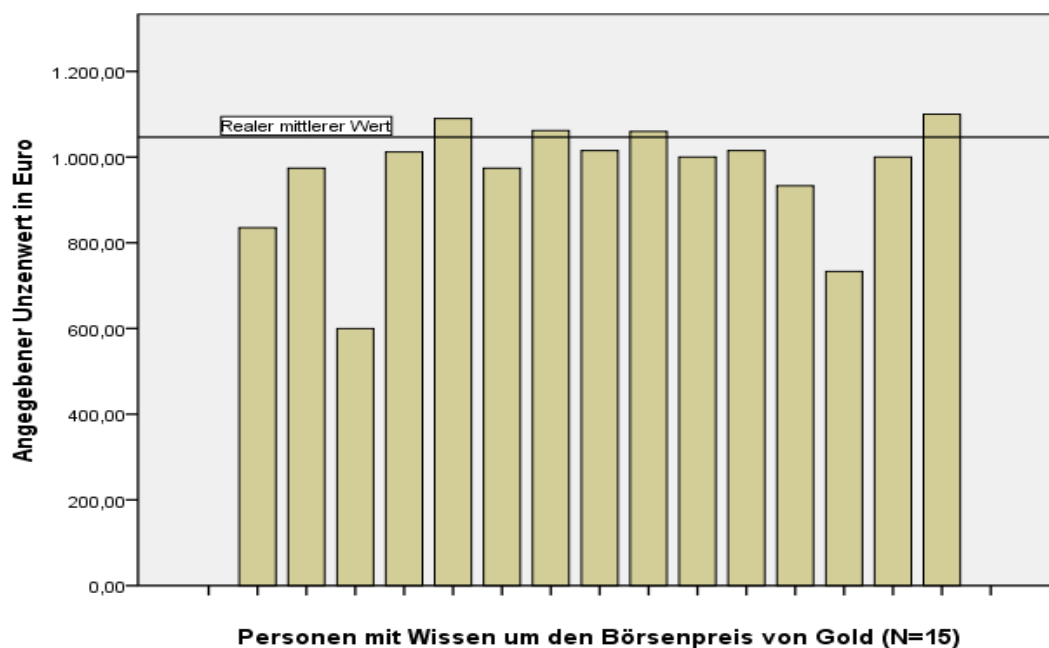
5.1 Wertempfinden bezüglich Gold

45 von 103 Studenten geben an, Gold in Form von Münzen und Barren zu besitzen. Bei 44 dieser Personen besitzt oder besaß die Herkunftsfamilie ebenfalls Gold. Bei 25 Studenten besitzt oder besaß die Familie Gold in Form von Münzen und Barren, die Personen selbst aber aktuell nicht.

Zwischen den Studiengängen bestehen keine Unterschiede der Angaben zum Goldbesitz. 24 von 45 Goldbesitzern geben an, sich über den Goldpreis zu informieren, 11 von Ihnen sind in der Lage den Handelspreis wiederzugeben. Mit dem Goldbesitz geht damit nicht zwingend Wissen um den Goldwert einher.

Der mittlere angegebene Handelspreis für eine Unze Gold (bei den 15 Personen, welche diesen wiedergeben können) liegt bei $M=960 \text{ €}$ ($SD=138$, $Md=1000$), während der reale Wert in dieser Zeit bei 1025.7 € ($SD=26.9$) lag (Deutsche Börse AG, 2011). Damit ist mit der Angabe eines Börsenpreises für Gold im Fragebogen auch Wissen um den realen Börsenpreis gegeben (s. Abbildung 2).

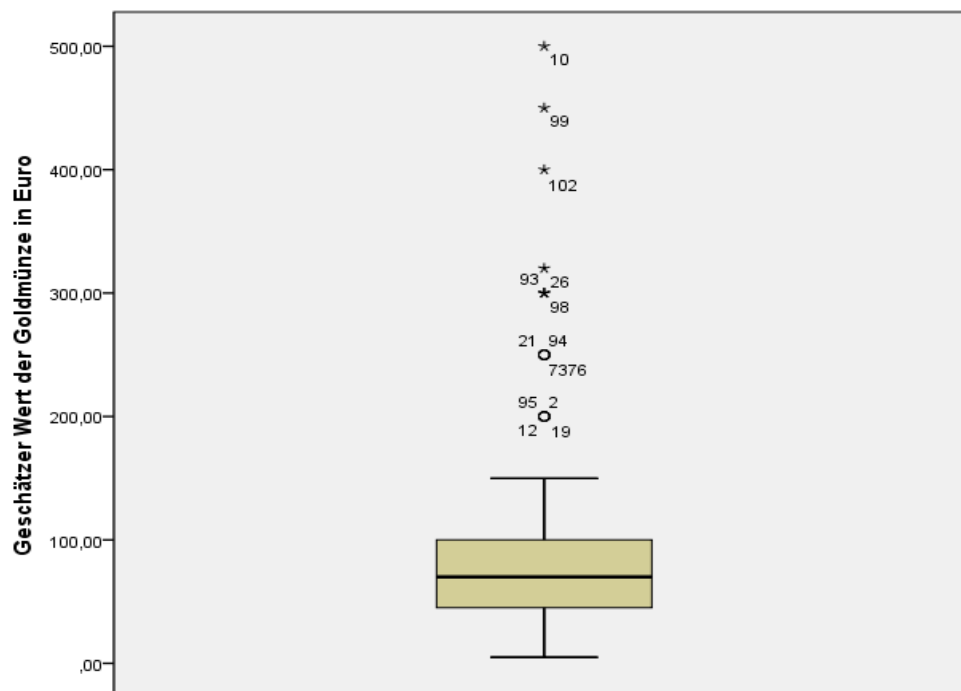
Abbildung 2: Angaben bezüglich des Handelspreises einer Unze Gold (der 15 Personen, welche angegeben den Börsenpreis zu kennen) sowie der mittlere Börsenpreis im Erhebungszeitraum



Der durchschnittliche Wert der eingesetzten Goldmünze zum Zeitpunkt der Erhebung betrug 280 Euro, mit einer Varianz von 6 Euro. Der angegebene Preis bezieht sich auf den reinen Handelspreis für Gold pro Gramm an der Frankfurter Börse. Der Wert der Münze wurde von den Probanden ohne jegliche Vorgabe von Ankerwerten, seitens der Testleiter, kalkuliert. Die von den 15 Personen (welche den Börsenpreis von Gold wiedergeben können) geschätzte Wert der Münze betrug $M=180 \text{ €}$ ($SD=138.84$, $Md=125$). Die Schätzungen dieser Gruppe, zum Wert der Goldmünze, korrelieren nicht mit den angegebenen Preisen für eine Unze Gold an der Börse ($r=.30$, $p=.14$, n.s.).

Die durchschnittlichen, von der gesamten Stichprobe (N=103), geschätzten Werte beliefen sich auf 5-500 Euro ($M=98,07$, $SD=94,49$, $Md=70$). Innerhalb der Verteilung lagen 75% der Stichprobe im Bereich 5-100€ und 90% im Bereich 10-250€ (s. Abbildung 3). Damit wurde in der Stichprobe der Wert der Goldmünze im Schnitt stark unterschätzt und zwar mit einer sehr großen Varianz in den Schätzungen.

Abbildung 3: Geschätzter Wert der Goldmünze in Euro



5.1.1 Zusammenhang: Geschätztes Gewicht und geschätzter Wert (Hypothese 1)

H1: Die Einschätzung des Gewichtes einer Goldmünze weist einen positiven Zusammenhang mit der Einschätzung des Wertes dieser Goldmünze auf.

Neben dem geschätzten Wert der Goldmünze ist die Einschätzung des Gewichtes derselben Münze für die Hypothese 1 relevant (Eine genaue Analyse der Gewichtsschätzungen der Goldmünze kann der Leser in Abschnitt 5.5.1 finden). Die Schätzungen des Gewichtes der Goldmünze in Gramm reichen von 1-300 Gramm ($M=27.6$, $SD=47.09$, $Md=10$). 50% der Werte liegen unterhalb von 10 Gramm, 75% unterhalb von 25 Gramm, 34% unterhalb des wahren Wertes von 7,77 Gramm. (s. Boxplot in Abschnitt 5.5.1, Abbildung 13). Damit wird das Gewicht der Münzen im Schnitt überschätzt bzw. lässt die weite Spanne der Angaben bereits die Aussage zu, dass es sich bei den Schätzungen in Wirklichkeit um eher um Raten handelt.

Entsprechend der oben berichteten Befunde hinsichtlich eines spekulierten Wertes für die Goldmünze und der großen Varianz in den Gewichtsschätzungen derselben Münze, findet sich bei der Überprüfung der H1 kein linearer Zusammenhang zwischen dem geschätzten Gewicht der Goldmünze und dem geschätzten Wert derselben, mittels Spearman- Rangkorrelation ($r_s=.01$, $p>.05$). Ebenso findet sich kein Zusammenhang, wenn man die Prozedur getrennt nach Interessensgruppen durchführt [Uninteressiert: $r_s=-.11$ ($p>.05$); Interessiert: $r_s=.14$ ($p>.05$)]. Die Hypothese H0 wird daher beibehalten. Es gibt keinen positiven Zusammenhang zwischen dem Gewicht einer Goldmünze und der Einschätzung des Wertes dieser Goldmünze.

5.2 Grad der Informiertheit bezüglich Gold in der Stichprobe (Interessensgruppen)

Um die Theorie eines mentalen Goldstandards zu prüfen, muss, wie in Abschnitt 1.5.2 erläutert, ein Selektionskriterium gefunden werden, anhand dessen man jene Personen, die den Goldstandard vermutlich kennen, von der restlichen Stichprobe trennen kann. Ursprünglich war vorgesehen als Selektionskriterium den Studiengang zu nutzen, da bei Wirtschaftsstudenten präziseres Wissen um Wirtschaftszusammenhänge angenommen wurde. So sind sie beispielsweise über die Ursachen und Auswirkungen von Inflationen besser informiert (Svenson & Nilsson, 1986). Es stellte sich jedoch, nach Beendigung der Erhebung, anhand einer Diplomarbeit zum Thema Währungsvertrauen heraus, dass die Studiengruppen als Kriterium nicht geeignet sind. 46% der WU- Studenten gaben dort an, dass das Geld der Zentralbanken mit Gold gedeckt ist, gegenüber einem Durchschnitt von 52% bei den Wienern (Beurle, 2010, S.82). Die Entscheidung, nicht den Studiengang zwecks Gruppeneinteilung einzusetzen, wird durch die Verteilung des Wissens um den Handelspreises von Gold unterstützt (s. Tabelle 2). Die Häufigkeiten, mit der die Wirtschafts- und Naturwissenschaftlern den Goldpreis wiedergeben können, unterscheiden sich dort nicht ($\chi^2(1)=2.1$, $p=.147$).

Wie oben angeführt, werden Wertempfinden und die Einstellungen zu Objekten stark durch Wissen um und Bezug zu Objekten geprägt. Beurle (2010) konnte zeigen, dass Österreicher, welche schlecht über Zusammenhänge zwischen Geld, Gold und Wirtschaft informiert sind, den Einfluss von Wirtschaft und Regierung auf die Geldwertstabilität überschätzen. Mit gesteigertem Interesse an einem Sachverhalt geht dagegen ein Anstieg an qualitativem Wissen in jenem Bereich einher (Deci & Ryan, 1993).

Daher kann davon ausgegangen werden, dass das Interesse der Probanden an speziellen wirtschaftlichen Zusammenhängen auch zu einem höheren Wissen in diesen Bereichen führt. Da in dieser Studie das Wissen über Gold zentral ist, wird dieses als Selektionskriterium genutzt, inwiefern Personen sich über den Goldpreis informieren (s. Tabelle 2.) und somit an Gold interessiert sind (*Interessensgruppen*). 31 Personen (*Interessierte Gruppe*; Abkürzung *IP*) geben im Fragebogen an, sich regelmäßig über den Goldpreis zu informieren, während 72 Personen angeben, dies nicht zu tun (*Uninteressierte Gruppe*; Abkürzung *NIP*). Auf Grund der obigen Überlegung wird für die *IP* eine höhere Wahrscheinlichkeit vermutet, über eine nicht mehr vorhandene Güterdeckung von Euro durch Gold Kenntnis zu haben, als bei den *NIP*. Zusätzlich ist interessant, welcher Anteil der *Interessierten* den Preis für Gold pro Unze an der Börse an späterer Stelle im Fragebogen auch wirklich wiedergeben kann. Lediglich 14 von den 31 angeblich informierten Personen sind dazu in der Lage. Diese Diskrepanz bedeutet nicht zwangsläufig weniger Wissen über die Zusammenhänge von Gold und Währungen. Den Preis für Gold an der Börse zu kennen setzt lediglich eine gute Merkfähigkeit und den Willen sich zu informieren voraus, hier geht es aber um das Wissen um die Schuldendeckung des Euro. Es geht also um Wissen von volkswirtschaftlicher Natur und nicht um aktuelle Kenntnisse des Rohstoffmarktes. Somit ist ein (Ersatz-) Kriterium lokalisiert, welches sich jedoch erst bei stringenten Ergebnissen in den relevanten Variablen als mehr oder weniger sinnvoll herausstellen kann.

Tabelle 2: Häufigkeiten der Angaben zum Wissen um den Goldpreis sowie der behaupteten Informiertheit

	Nicht Informiert (Uninteressierte Gruppe)	Informiert (Interessierte Gruppe)	Gesamt	WU	Boku
Kann den Goldpreis nicht wiedergeben	71	17	88	36	44
Kann den Goldpreis wiedergeben	1	14	15	10	3
Gesamt	72	31	103	46	47

Bei den Interessensgruppen liegt ein Unterschied im Geschlecht vor ($\chi^2(1)=3.9$, $p=.04$). Bei den Personen, die sich über den Goldpreis informieren, sind mit 20 zu 11 Personen mehr Männer, bei den Uninformierten mit 41 zu 31 Personen mehr Frauen.

5.3 Assoziationen zu Gold

Die erhobenen Assoziationen wurden im Bezug auf Rechtsschreibung bereinigt, Singular und Plural wurden vereinheitlicht. In Abbildung 4-6 sieht man die freien Assoziationen zum Stimuluswort *Gold* in der Gesamtstichprobe, sowie getrennt nach Interessensgruppen.

Die Analyse der assoziierten Begriffe erfolgt anhand der lexikographischen Analyse nach Kulich, Kirchler und El Sehity (2004) und somit mit Hilfe einer räumlichen Darstellungsweise. Die lexikographische Analyse ermöglicht ein besseres Verständnis der Daten, um relevante Unterschiede der Häufigkeiten der Assoziationen innerhalb- und zwischen den Gruppen zu identifizieren, werden unterstützend χ^2 -Werte angegeben. Auf der X-Achse der Abbildung ist der relative Rang der Assoziation in der Assoziationskette eingetragen. Umso mehr sich der Wert an Null annähert, desto früher wurden die Assoziation von den Teilnehmern im Schnitt genannt. Der Rang ist gewichtet mit der Anzahl der Assoziationen die gemacht wurden. Umso weniger Assoziationen genannt wurden, umso stärker zählt ein Rang. Auf der Y-Achse sind die relativen Häufigkeiten der Stichprobe aufgetragen, d.h. wie viel Prozent der Stichprobe eine bestimmte Assoziation nannte. Die Worthäufigkeiten der exponentiell verteilten Daten sind durch logarithmische Skalierung linearisiert. Dies macht die Interpretation der Distanzen leichter verständlich, da die graphischen Distanzen an der Häufigkeitsskala ausgeglichen werden (Kulich, Kirchler, & el Sehity, 2004). Eine Zunahme von 1% auf 2% in der Häufigkeit fällt somit grafisch stärker ins Gewicht als eine Zunahme von 35 auf 36%. Bei einer relativen Häufigkeit von 10% wird eine Trennlinie zwischen *Früh* und *Spät* genannten Begriffen gezogen. Die Begriffe oberhalb dieser 10% Marke, Primärantworten genannt, haben inhaltlich eine starke Nähe zum Stimulus (Kulich, Kirchler, & el Sehity, 2004), in unserem Fall *Gold*. In der Skalenmitte des Ranges, also bei $r(A) = 0.5$, wird eine weitere Trennlinie zwischen *Früh* und *Spät* genannten Begriffen gezogen. Assoziationen mit Rängen unterhalb von $r(A) = 0.5$ sind *Früh* genannt.

Umso mehr sich eine Assoziation dem linken oberen Quadranten der Abbildung annähert, umso relevanter ist die Assoziation für die Beschreibung des Konstrukts *Gold* in der Stichprobe. Die Zahl unter dem Begriff gibt Aufschluss darüber, ob der jeweilige Begriff eher positiv oder negativ wahrgenommen wird. Dies ist das Maß der impliziten Einstellung, Polaritätsindex genannt. Die Werte bewegen sich zwischen -1 und +1, wobei -1 die negativste Bewertung darstellt.

5.3.1 Assoziationen zu Gold in der Stichprobe (Forschungsfrage A & B)

Insgesamt wurden 110 verschiedene Begriffe, bei einer Summe von 453 genannten Assoziationen, registriert. 11 Begriffe (Häufigkeiten in Tabelle 3) wurden jeweils von mehr als 10% der Stichprobe assoziiert (*Barren, Münzen, Geld, Reichtum, Schatz, wertvoll, sichere Wertanlage, Wertanlage Schmuck, Farbe, Glanz*), nur 3 Begriffe von mehr als 30% der Stichprobe (*Schmuck, wertvoll, Geld*).

Die Betrachtung der Abbildung 4. zeigt auf, dass häufig genannte Assoziationen eher in der Mitte der Assoziationskette auftreten. Alle Begriffe über der 10% Marke der Häufigkeiten werden im Durchschnitt aller Teilnehmer positiv bewertet. Die Begriffe sind in Tabelle 3. aufgeführt und relevante signifikante Ergebnisse markiert (χ^2 -Test). *wertvoll* wird als besonders positiv hervorgehoben. *Reichtum* wird mit 0.36 etwas weniger positiv bewertet als die ersten drei Begriffe. Inhaltlich kann man die Begriffe in die Kategorien Physisches Gold (*Schmuck, Barren, Münzen, Farbe, Glanz*), Wert von Gold (*Reichtum, Schatz, wertvoll*), Gold als Wertanlage (*Wertanlage, sichere Wertanlage*) sowie Gold als Geld (*Geld*) einteilen. Dabei sind die am meisten genannten Begriffe in den Kategorien „Wert von Gold“ und „Geld“ zu finden.

Anlageaspekte (*Wertanlage* und *sichere Wertanlage*, *Münze*) welche bei den IP auftauchen sind dagegen eher seltener erwähnt. Auch wertbezogene Begriffe (*Reichtum*, *wertvoll*) werden weniger früh genannt als bei den IP.

Tabelle 3. Relative Häufigkeit-, mittlere Bewertung- und mittlerer Rang der genannten Assoziationen der Interessensgruppen sowie der Gesamtstichprobe

Assoziation	Häufigkeit Int.	Häufigkeit n.Int	Häufigkeit Gesamt.	Bewertung Int.	Bewertung n.Int	Bewertung Gesamt.	Rang Int.	Rang n.Int	Rang Gesamt.
Reichtum	,23	,25	,43	,57	,28	,66	,46	,52	,51
Geld	,20*	,45*	,38	,67	,42	,46	,40	,53	,50
Schmuck	,37*	,59*	,52	,73	,37	,44	,62	,57	,58
Wertanlage	,30	,15	,43	,67	,82	,66	,69	,51	,51
sichere Wertanlage	,30	,14	,18	,78	,80	,79	,61	,65	,63
Münzen	,33*	,11*	,15	,70	,63	,67	,59	,49	,55
Wertvoll	,47	,41	,19	,57	,70	,75	,42	,55	,59
Rohstoff	,10*	,05*	,07	,33	,00	,14	,40	,73	,59
Barren	,10	,19	,17	,33	,14	,18	,45	,72	,67
Schatz	,27*	,10*	,15	1,0	,57	,80	,73	,79	,75
Teuer	,07	,07	,07	,00	-,20	-,14	,60	,68	,66
Abbau	,07*	,11*	,10	-,50	-,63	-,60	,70	,69	,65
Farbe	,03	,14	,11	,00	,40	,36	,50	,76	,73
Glanz	,13	,16	,15	1,00	,67	,75	,65	,50	,53

* = Sternchen markieren signifikante Unterschiede in der Häufigkeit der Assoziationen zwischen den Interessensgruppen, zwei Sternchen (**) hoch signifikante Unterschiede (χ^2 -Tests)

Interessierte Personen (IP) nennen in circa. 10% ($f_n(A) = 0.1$) der Fälle den Begriff *Rohstoff*, welcher leicht positiv bewertet wird. Die IP nennen die Begriffe *Wertanlage* und *sichere Wertanlage* vermehrt. Sie zeigen einen Fokus auf dem Wert des Goldes, was sich neben den erwähnten Begriffen *Reichtum* und *wertvoll* auch im Begriff *Schatz* zeigt. Bei beiden Gruppen wird der Begriff *teuer* negativ bis neutral bewertet (s. Tabelle 3).

Abbildung 5: Darstellung der Assoziationen zu Gold in der Stichprobe der an Gold interessierten Personen (IP).

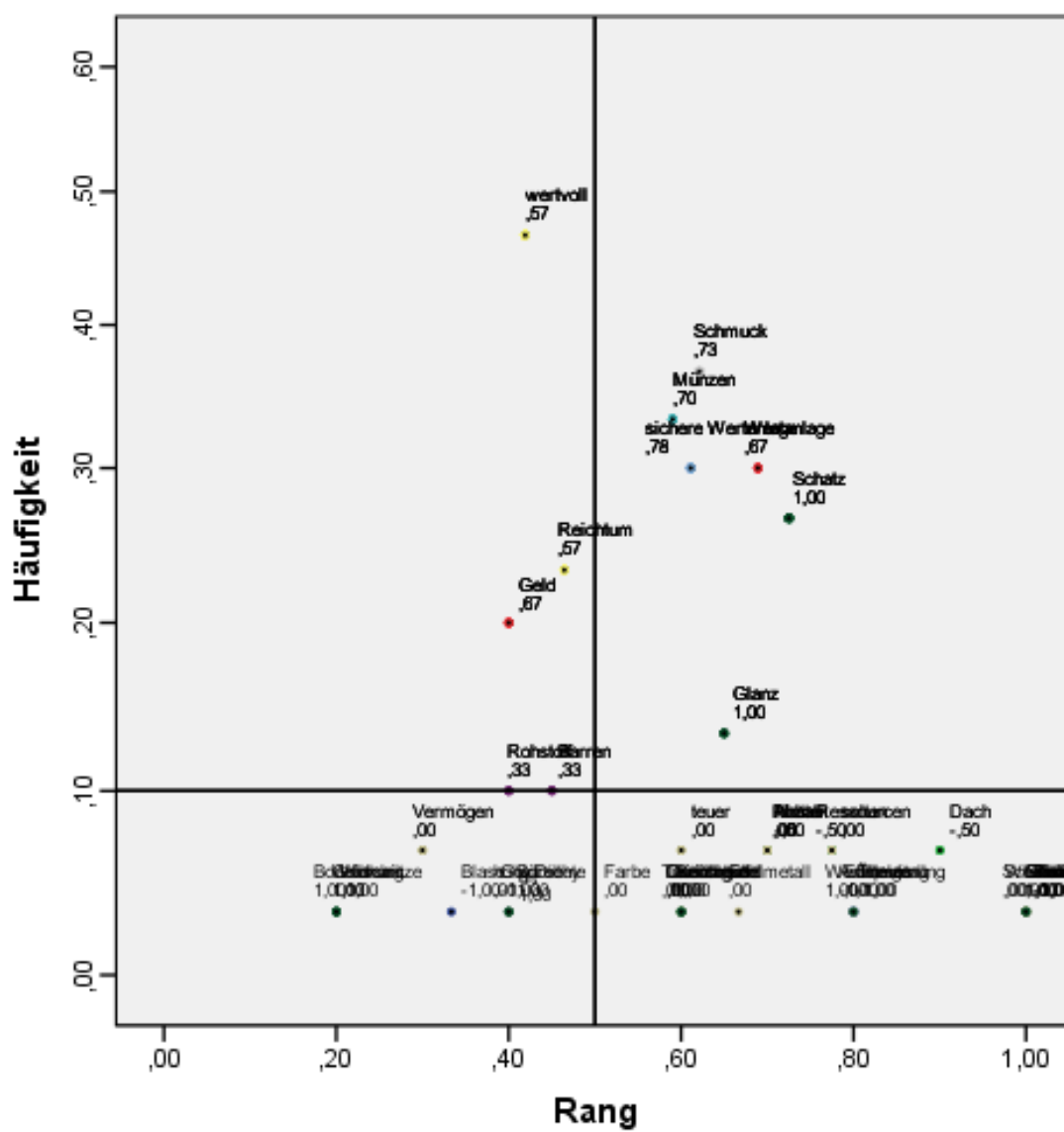
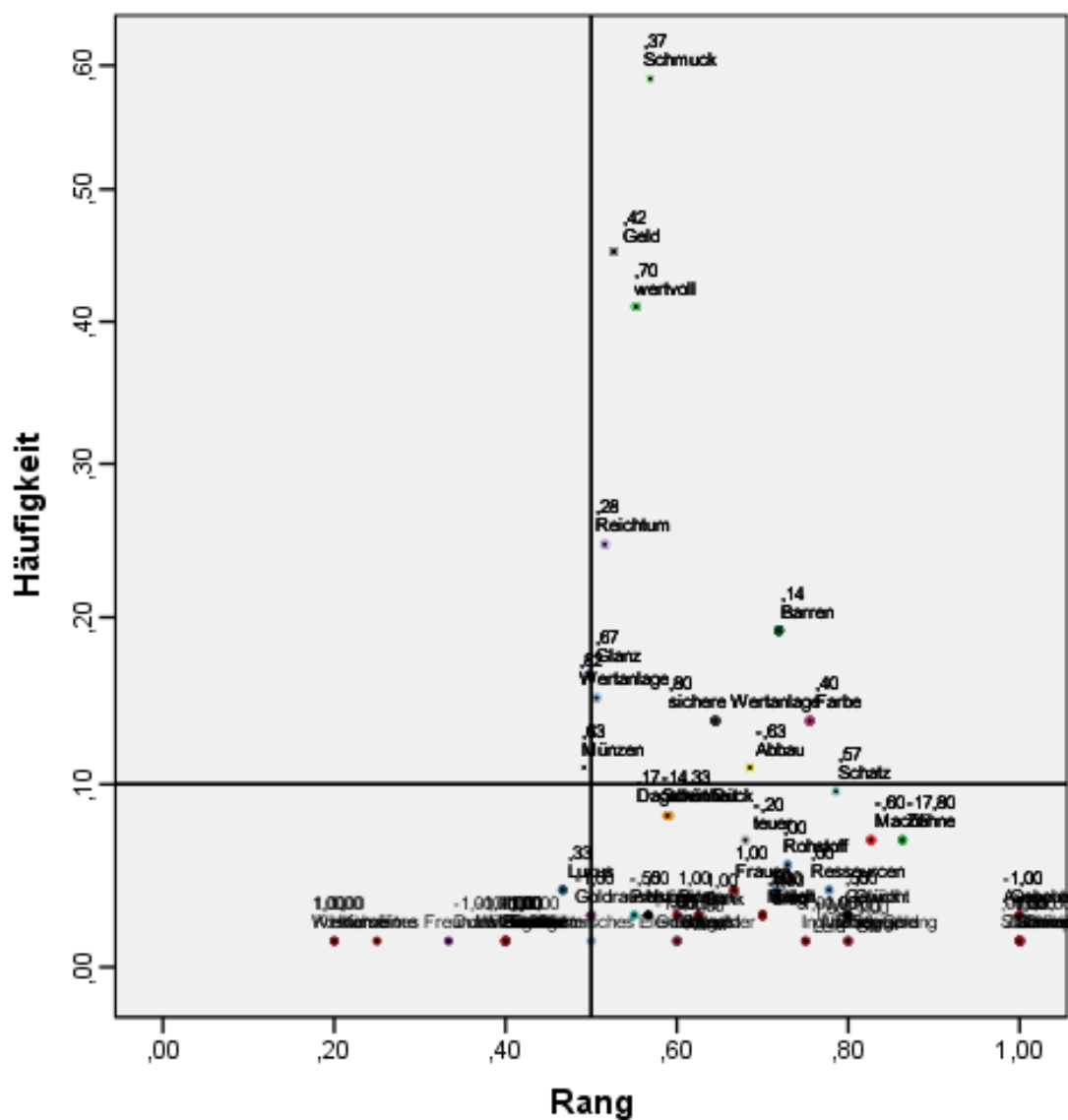


Abbildung 6: Darstellung der Assoziationen zu Gold in der Stichprobe der nicht an Gold interessierten Personen (NIP).



5.4 Einstellung zu Gold

Die im Folgenden beschriebenen Einstellungsfragen werden sowohl dazu genutzt, die Einstellung was Gold angeht in Form eines Einstellungsindex zu interpretieren und anhand dieses Index Verbindungen zu der Einstellung zum Euro zu untersuchen, als auch zum Zweck der Beschreibung der Einstellung zu Gold auf der Ebene der einzelnen Items.

5.4.1 Faktorenextraktion, Einstellungsraum und Einstellungsindex

Eine explorative Faktorenanalyse (Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung; Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse) der 15 Items des Fragebogens zur Einstellung bezüglich Gold ergab fünf Faktoren mit maximal 4 Items pro Faktor (s. Tabelle. 4).

Tabelle 4: Rotierte Faktorenladungsmatrix der Items zur Einstellungsmessung zu Gold

	Faktor				
	1	2	3	4	5
Gold_sicher	,389	-,073	,097	,706	,115
Gold_gut	,325	,523	,210	,464	,116
Gold_fair	-,218	,157	,359	,514	,376
Gold_besonders	,245	,281	,804	,009	-,061
Gold_schön	,201	,775	,168	,075	,109
Gold_sauber	,033	,097	,733	,321	,039
Gold_angenehm	-,054	,860	,167	-,002	,126
Gold_süß	,683	,188	,070	-,081	,077
Gold_mächtig	,622	,174	,130	,174	-,007
Gold_glücklich	,059	,170	,592	-,004	,555
Gold_bedeutsam	,573	,071	,366	-,537	-,029
Gold_ruhig	-,002	,321	-,102	-,152	,746
Gold_entspannt	-,050	-,073	,065	,253	,767
Gold_Wertentwicklung	,778	-,175	-,046	,216	-,188
Gold_Absicherung	,081	,388	,344	,587	-,163
Cronbachs Alpha	.55	.54	.66	.46	.68

Die Reliabilitäten der fünf Faktoren (s. Tabelle 4) lagen im Bereich unzureichend bis befriedigend. Da das Verhältnis von Faktorenanzahl zu Itemanzahl pro Faktor als ungünstig bezeichnet werden kann und die Itemzuteilung zu den Faktoren semantisch wenig Übereinstimmung aufwies (s. Tabelle 4), wurde eine qualitative Zuordnung der Items zu Skalen durchgeführt.

Dafür werden die Interkorrelationen der 15 Items im *Einstellungsraum* dargestellt. Bei dieser visuellen Darstellungsform von Interkorrelationen wird pro Item ein Quader erstellt, welcher den, mit diesem Item gemessenen, Aspekt in Form eines Begriffes darstellt (s. Tabelle 5). Es wird jeweils der positive Begriff der Wörterpaare pro Item genutzt. Dieses Verfahren bietet gegenüber der Faktorenanalyse den Vorteil, dass eine semantische Zuordnung der Items zu den Skalen unter Berücksichtigung der Korrelationen leichter erfolgen kann. Dicke Linien zwischen den Quadern stellen eine hoch signifikante Korrelation auf einem $p < .01$ Niveau dar, dünne Linien signifikante Korrelationen auf einem $p < .05$ Niveau. Negative Korrelationen sind mittels Zeichen markiert. Umso höher die Signifikanz der Verbindungen, umso näher wurden die Items zueinander geordnet. Bei gleichzeitiger semantischer Zusammengehörigkeit wird aus den Gruppen je eine Skala gebildet. Die eingeblendeten Werte bezeichnen den jeweiligen Mittelwert für das Item: 1- „Stimme voll zu“ [Objekt besitzt die Eigenschaft] ; 5- „Stimme überhaupt nicht zu“ [Objekt besitzt konträre Eigenschaft]. Der Wert 2.5 bedeutet somit eine eher neutrale Haltung (Werte < 2.00 starke Zustimmung; $X < 1.5$ starke Zustimmung; Werte > 3.00 starke Ablehnung; $X > 3.5$ starke Ablehnung). Durch die Gruppen der Items und die Gesamtstruktur der Items im *Einstellungsraum* können Gewichtungen von Einzelaspekten für die globale Einstellung identifiziert werden. Laut Rodgers und Nicewander (1988) kann der Korrelationskoeffizient nach Pearson nicht kausal interpretiert werden. Er sei lediglich als ein Indikator dafür zu betrachten, dass mit der Beobachtung des Ereignisses A auch die Wahrscheinlichkeit für die Ereignisse B bis Z steigt, vorausgesetzt sie messen dasselbe Konstrukt. Das bedeutet, wenn ein Item viele und hoch signifikante Verbindungen enthält, ist die Wahrscheinlichkeit, bei dem Gedanken an Gold durch den Aspekt (welchen das jeweilige Item misst) in seiner Haltung beeinflusst zu werden, höher. Denn dieses Item tritt zusammen mit vielen anderen Aspekten auf, welche mit dem Gold in Verbindung stehen.

Tabelle 5: Verwendete Items der Einstellungsmessung bezüglich Gold, deren Faktorenladungen sowie die Zuordnung zu Quadern im Einstellungsraum

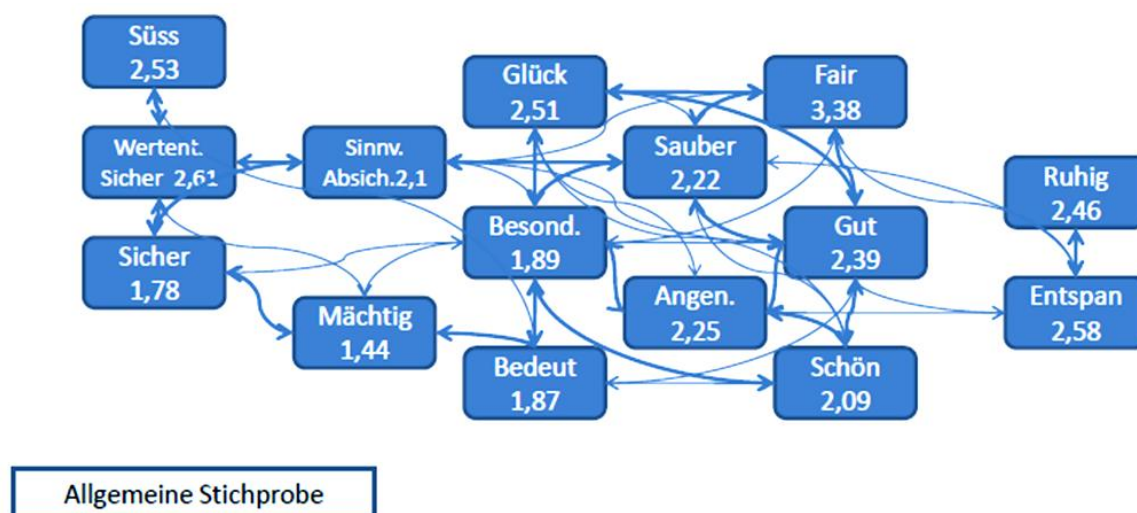
Quader	Item	Ladung im Faktor	Skala	Quader	Item	Ladung im Faktor	Skala
Süss	Gold ist: sauer-süß	.XX	XX	Angen.	Gold ist: angenehm- unangenehm	.73	S2
Sicher	Gold ist: sicher-unsicher	.30	S1	Glück	Gold ist: glücklich-traurig	.55	S2
Mächtig	Gold ist: mächtig-schwach	.55	S1	Sauber	Gold ist: sauber-schmutzig	.65	S2
Bedeut.	Gold ist: unbeutend-bedeutsam	.85	S1	Gut	Gold ist: gut-schlecht	.73	S2
Besond.	Gold ist: gewöhnlich-besonders	.74	S1	Schön	Gold ist: schön-hässlich	.67	S2
Sinnv. Absich.	<i>Es ist sinnvoll, finanzielle Absicherung mit Gold zu betreiben; Stimme voll zu- Stimme überhaupt nicht zu</i>	.12	S1	Fair	fair-unfair	.68	S2
Wertent. sicher.	<i>Es ist unsicher, wie sich der Wert von Gold entwickeln wird Stimme voll zu- Stimme überhaupt nicht zu</i>	.15	S1	Entspan.	<i>Wenn ich über Gold nachdenke, fühle ich mich.. Entspannt-</i>	.87	S3
				Ruhig	<i>Wenn ich über Gold nachdenke, fühle ich mich... ruhig-besorgt</i>	.87	S3

5.4.2 Einstellungsraum der Gesamtstichprobe (Forschungsfrage A & B)

In den Abbildungen 7. sieht man den *Einstellungsraum* in der Gesamtstichprobe (Erläuterung, zur Interpretation der Abbildungen, in Abschnitt 5.4.1). Durch Größe (N=103) und Heterogenität der Stichprobe zeigt sich eine Vielzahl von Interkorrelationen. Rechts in der Abbildung sieht man die Items *Ruhig* und *Entspannt* (Gruppe *Gelassenheit*) welche untereinander stark korrelieren (starke Linien), jedoch wenige Verbindungen zu dem Rest der Einstellungsitems aufweisen.

Die Items *Wertentwicklung Sicher*, *sicher* und *Absicherung sinnvoll* sind untereinander hoch korreliert und weisen verhältnismäßig viele Verbindungen zu *Bedeutsam*, *Mächtig* und *Besonders* auf (Gruppe *Besonderheit und Sicherheit*). In der Mitte des Raumes sieht man dann die anderen Items dicht zusammenstehend, stark und oft miteinander korreliert. Diese letzte Itemgruppe beinhaltet in der Hauptsache emotionale und positive Aspekte, denn die Items *Glück*, *Fair*, *Sauber*, *Gut*, *Schön*, *Angenehm* sind stark vernetzt (Gruppe *Positivität und Fairness*). Dabei sind *gut* und *sauber* am stärksten eingebunden (viele Verbindungen). In Abbildung 7. sieht man, dass die Items der Gruppe *Gelassenheit* und die der Gruppe *Besonders und Sicher* nicht miteinander verbunden sind. Somit sind drei Gruppen von Items identifizierbar, welche sich jeweils zu einer Skala zusammenschließen lassen. Süß taucht selten im Zusammenhang mit anderen Aspekten der Einstellung zu Gold auf und wird daher bei der Skalengenerierung ausgeschlossen. Stärkere bis starke Zustimmung (Werte < 2.00) finden die Items der Gruppe *Besonderheit und Sicherheit*, wobei die Items zu Sicherheit des Goldes etwas niedrigere Werte erhalten. Gold wird, mittels dem Item *Fair*, als unfair bezeichnet.

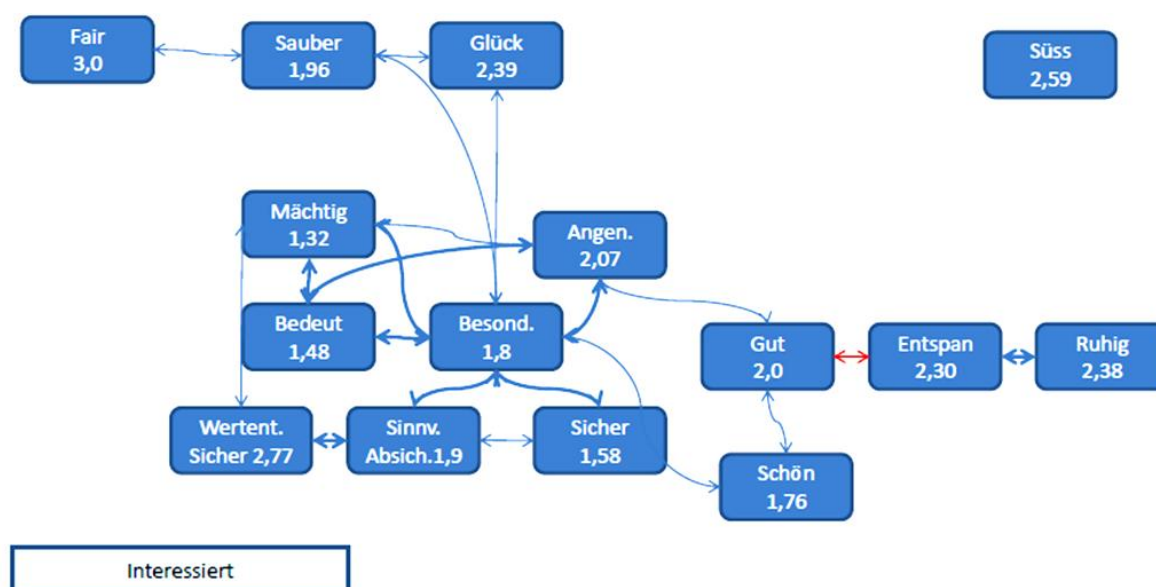
Abbildung 7: Interkorrelationen zwischen den Items zur Einstellungsmessung bezüglich Gold in der Gesamtstichprobe (N=103)



5.4.3 Einstellungsraum Interessensgruppe

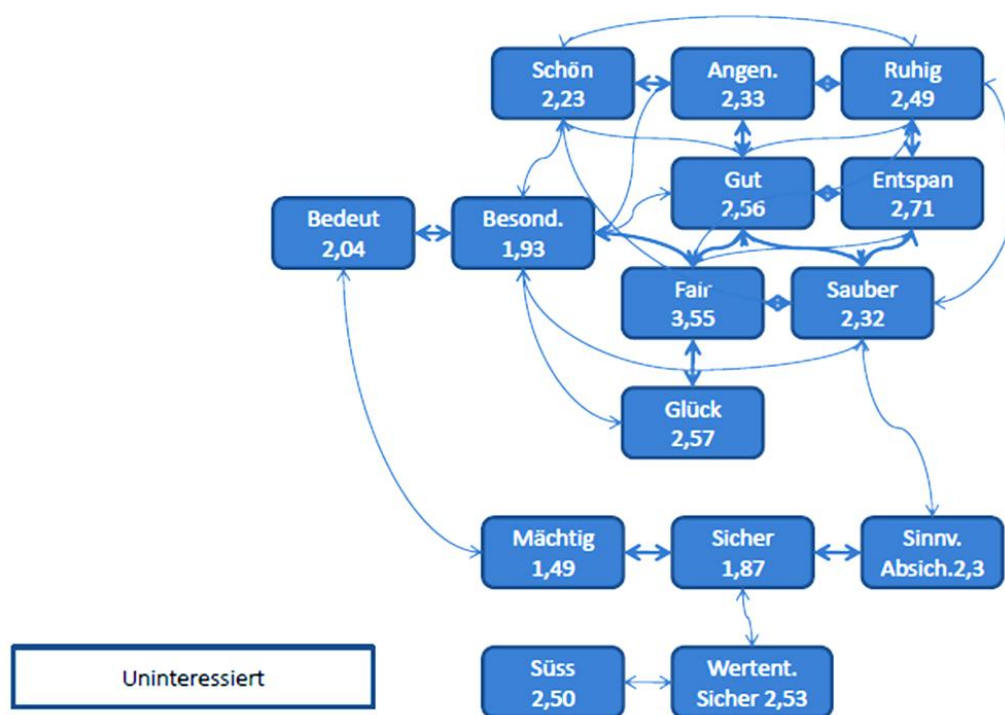
Bei den *Interessensgruppen* (Abbildung 8 & 9) lassen sich Gewichtungen auf verschiedene Aspekte der Einstellung zu Gold erkennen, welche sich zwischen den Gruppen unterscheiden (Erläuterung, zur Interpretation der Abbildungen, in Abschnitt 5.4.1). Die Anzahl der Interkorrelationen sinkt durch geringere Stichprobengröße und steigende Homogenität innerhalb der Gruppen. Wie man sieht, sind für *Interessierte Personen (IP)* die Items zu Sicherheitsmotiven (*sicher, Absicherung sinnvoll, Wertentwicklung sicher*) und Bedeutsamkeit von Gold (*besonders, bedeutend, mächtig*) oft und hoch signifikant miteinander verbunden (Abbildung 8). Diese Items werden auch besonders extrem bewertet. Sicherheit und Bedeutsamkeit werden dem Gold demnach durch die Probanden in besonderem Maße zugeschrieben. Die Itemgruppe *Gelassenheit (ruhig, entspannt)* sowie die Items *glücklich, schön* und *gut* sind eher peripher gelegen und treten am ehesten zusammen mit der Bewertung des Aspektes der *Besonderheit* auf. Die Items der Gruppe *Positivität und Fairness* haben sich aufgesplittet. Dementsprechend könnte man bei den *IP* die Items der Gruppe *Besonderheit und Sicherheit* als zentral und in eine Richtung weisend, bei der Einstellung bezüglich Gold bezeichnen. Dies wirkt sich auch dahingehend zurück, dass die, eher ethischen, Eigenschaften *fair, sauber* und *gut* dem Gold mehr zugesprochen werden als von den *NIP*.

Abbildung 8: Interkorrelationen der Items zur Einstellungsmessung bezüglich Gold in der Stichprobe der an Gold interessierten Personen (N=31)



Bei den NIP (Abbildung 9) rückt die Itemgruppe *Positivität und Fairness* wieder stark zusammen. Dafür splittet sich nun die Gruppe *Besonderheit und Sicherheit* auf, in *Sicherheit* und *Besonderheit*, welche nur marginal miteinander korrelieren. Innerhalb des Aspektes *Sicherheit* sind die Items aber stark verbunden. Der Sicherheitsaspekt ist somit fast unabhängig von dem Rest der Einstellung zu Gold, aber klar definiert. Die Itemgruppe *Gelassenheit* geht eine enge Verbindung zu den positiven Aspekten von Gold ein. Umso eher die Personen sich als gelassen in Anbetracht des Goldes beschreiben, umso eher werden sie das Gold auch als gut beschreiben. Diese Gruppe erachtet die Absicherung mit Gold für weniger sinnvoll und sie beschreibt Gold als generell weniger sicher, bedeutsam und besonders als die *NIP*.

Abbildung 9: Interkorrelationen der Items zur Einstellungsmessung bezüglich Gold in der Stichprobe der nicht an Gold interessierten Personen (N=72)



Die in der Beschreibung der Interkorrelationen aufgezeigte Gruppierung von Items tritt bei den *Interessensgruppen* noch stärker zutage. Wie man sieht, ist *Süß* das einzige Item, welches wenig bis keine Korrelationen besitzt und daher auch für die Beschreibung der Interessensgruppen keinen systemischen Bezug aufweist.

5.4.4 Gütekriterien der Skalen

Anhand der Analyse der *Einstellungsräume* werden drei Skalen generiert (s. Tabelle 6.) Die Skala Gelassenheit ist mit einer Anzahl von lediglich zwei Items kritisch zu beachten. Die Reliabilität der Items mittels Cronbachs Alpha ist ausreichend bis befriedigend (s. Tabelle 6.). Eine weitere Reduktion der Items innerhalb der drei Skalen führt zu keiner Verbesserung der Reliabilitäten. Eine Faktorenanalyse (Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung; Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse) pro Skala (Ladung je Item s. Tabelle 5) führt zu akzeptablen erklärten Varianzen (Tabelle 6). Bei Skala 1 laden die Items, welche sich auf den Wert von Gold beziehen, noch schwach auf einen zweiten Faktor. Somit sind drei Skalen identifiziert, welche bestimmte Bereiche der *globalen Einstellung zu Gold* darstellen. Aus den Items pro Skala wird je ein Index der Einstellung gebildet, indem der Mittelwert der Items errechnet wird. Jeder Index bzw. Skala bildet einen Teilbereich der Einstellung zu Gold ab.

Tabelle 6. Skalen der Einstellung zu Gold inklusive Gütekriterien

Skala	Item	Cronbachs Alpha	Mittlere Einstellung	Erklärte Varianz
S1. Besonderheit und Sicherheit	Mächtig, bedeutend, besonders, sicher, Absicherung sinnvoll, Wertentwicklung sicher	.62	1.97 (SD=.57)	36%
S2. Positivität und Fairness	Gut, fair, sauber, schön, glücklich, angenehm	.74	2.45 (SD=.61)	45%
S3. Gelassenheit	Ruhig, entspannt	.68	2.52 (SD=.87)	76%

5.4.5 Gemessene Einstellung zu Gold (Forschungsfrage A & B)

Alle drei Skalen sind normalverteilt (Shapiro-Wilk-Test: S1 *sig.*=.12 ; S2 *sig.* =.20 ; S3 *sig.*=.09). Die Gesamtstichprobe beschreibt ihre Einstellung zu Gold (s. Abbildung 10) in Bezug auf die Skala *Gelassenheit* im Bereich 2,52 (SD=.87). Personen beschreiben sich also als weder völlig ruhig und gelassen wenn sie an Gold denken, noch als das Gegenteil (1 Positive Einstellung; 5 Negative Einstellung).

Die Skala *Besonderheit und Sicherheit* ist mit 1.97 (SD=.57) positiv bewertet, d.h. die Stichprobe beschreibt Gold als eher sicher und wertkonstant. Die Werte der Skala *Positivität und Fairness* sind mit 2,45 (SD=.61) durchschnittlich, also weder sehr positiv noch das Gegenteil.

Abbildung 10. Mittelwerte der Einstellungsskalen zu Gold

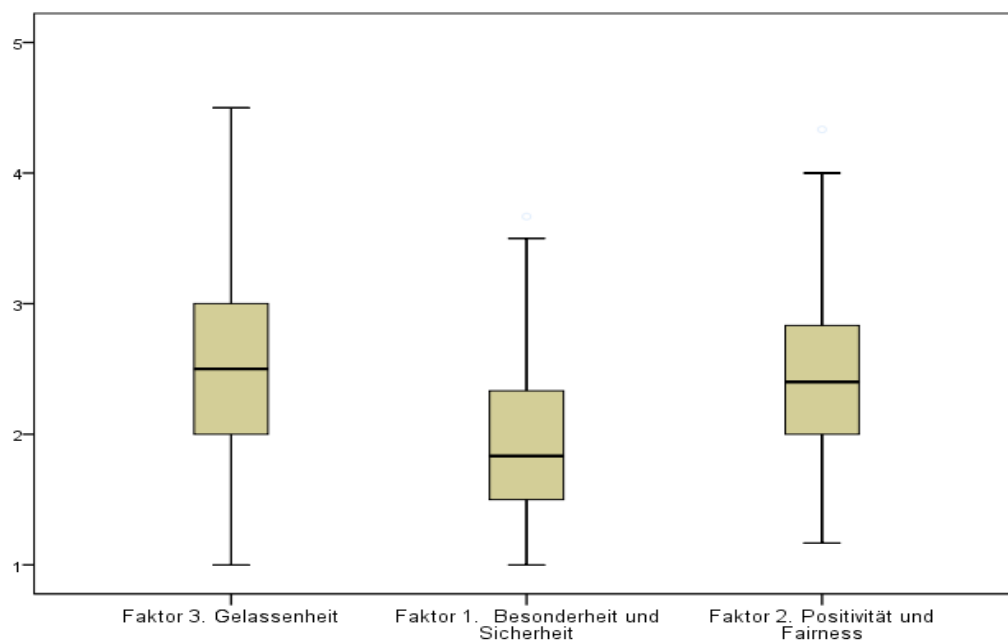
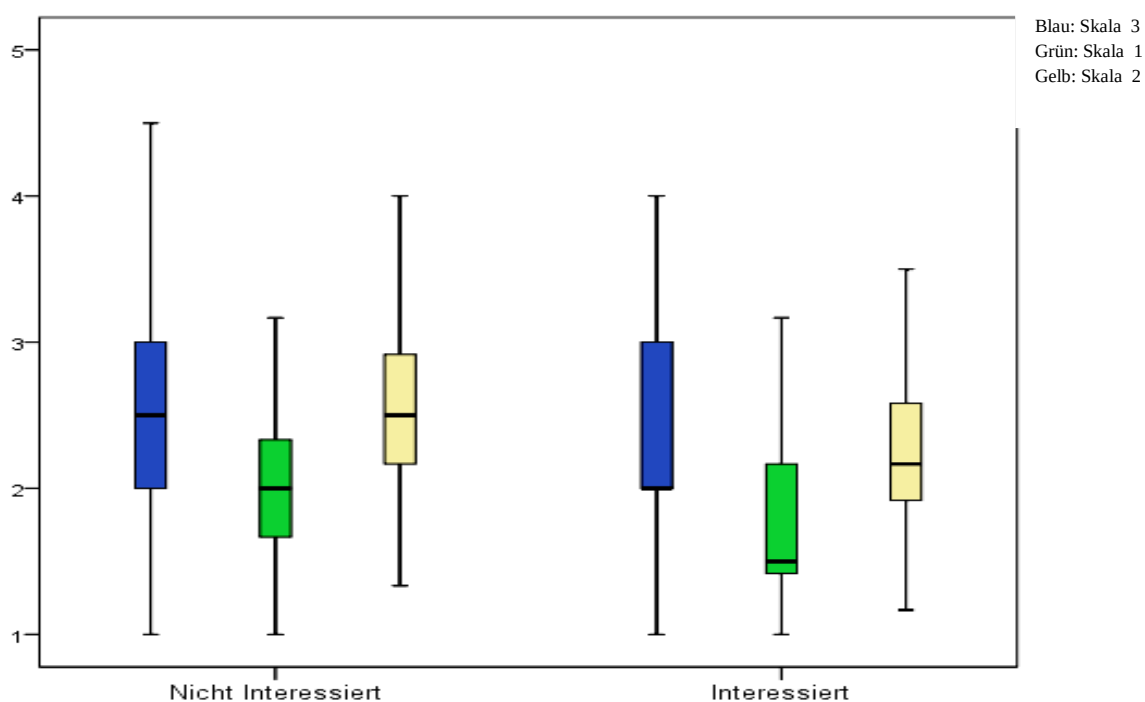


Abbildung 11. Mittelwerte der Einstellungsskalen zu Gold getrennt nach Interessensgruppen



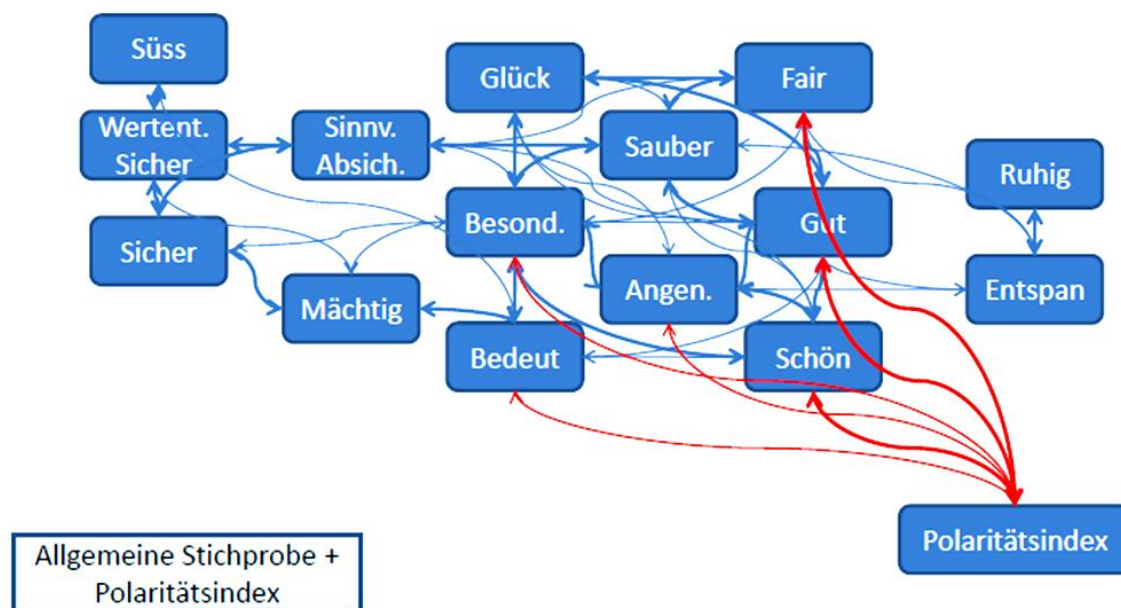
Die Mittelwerte der Einstellungen (s. Abbildung 11) der Interessensgruppen, getestet mittels t-Tests, unterscheiden sich nicht in Hinblick auf die Werte der Skala *Gelassenheit* ($t(94)=0.05$, n.s.), *Besonderheit und Sicherheit* ($t(101)=0.25$, n.s.), sowie *Positivität und Fairness* ($t(101)=0.12$, n.s.). Auch zwischen den Natur- und Wirtschaftswissenschaftlern ist die beschriebene Einstellung zu den Items der drei Skalen gleich [Skala 1: ($t(84)=0.78$, n.s); Skala 2: ($t(91)=2.54$, n.s); Skala3: ($t(91)=1.89$, n.s)].

5.4.6 Polaritätsindex (Forschungsfrage A)

Der Polaritätsindex kann als zweites Instrument der Einstellungsmessung betrachtet werden (Meier & Kirchler, 1998). Er bildet sich aus dem Mittelwert der Bewertungen der Assoziationen zum Stimulus *Gold*. Sein Wert beträgt zwischen +1 (äußerst positiv) und -1 (äußerst negativ). Die mittlere Einstellung zu Gold beträgt beim Polaritätsindex $M=.38$ ($SD=.40$). Der Polaritätsindex ist in der Stichprobe rechtsschief, also nicht normalverteilt. Der Polaritätsindex korreliert, auf zweiseitigen Niveau mittels Spearman- Rangkorrelation, mit *Positivität und Fairness* ($r_s=.38$; $p<.05^{**}$). In Abbildung 12. sieht man entsprechend, dass der Polaritätsindex nur einen Teil des Einstellungsraumes von Gold abdeckt, nämlich den emotionalen und positiven Bereich. Die Items *gut*, *schön* und *fair* beschreiben somit am besten den, durch den Polaritätsindex erfassten, Teilaspekt der Einstellung bezüglich Gold. Da die Voraussetzung der Normalverteilung des Polaritätsindex nicht gegeben ist, wird der Zusammenhang mittels Mann-Whitney- U geprüft.

Zwischen den Mittelwerten der WU von $M=.40$ und der Boku von $M=.32$ bestehen keine Unterschiede (2-seitig; Mann-Whitney-U: $p=.29$). Auch bei den Interessensgruppen ist der Unterschied zwischen Interessiert $M=.46$ und Uninteressiert $M=.33$ nicht signifikant (2-seitig; Mann-Whitney-U: $p=.14$). Die Einstellung zu Gold jenseits des sozial erwünschten Verhaltens, welche der Polaritätsindex misst, ist damit als positiv zu bezeichnen und über die demographische- sowie Wissensfaktoren hinweg konstant.

Abbildung 12: Korrelationen zwischen den Items zur Einstellungsmessung bezüglich Gold und dem Polaritätsindex



5.5 Indirekte Faktoren des Wertempfindens

Im Folgenden werden die drei Messgrößen analysiert, welche das Wertempfinden zu Gold möglicherweise indirekt erheben könnten. Zuerst die Schätzung des Gewichtes von Goldmünzen gegenüber Euromünzen, dann die Schätzungen des Durchmessers der Goldmünze im Zusammenhang mit der Einstellung zu Gold und schließlich den Einfluss von Einstellungen, Vorkontakt mit Gold und dem Interesse an Gold.

5.5.1 Geschätztes Gewicht von Gold- und Euromünzen (Hypothese 3)

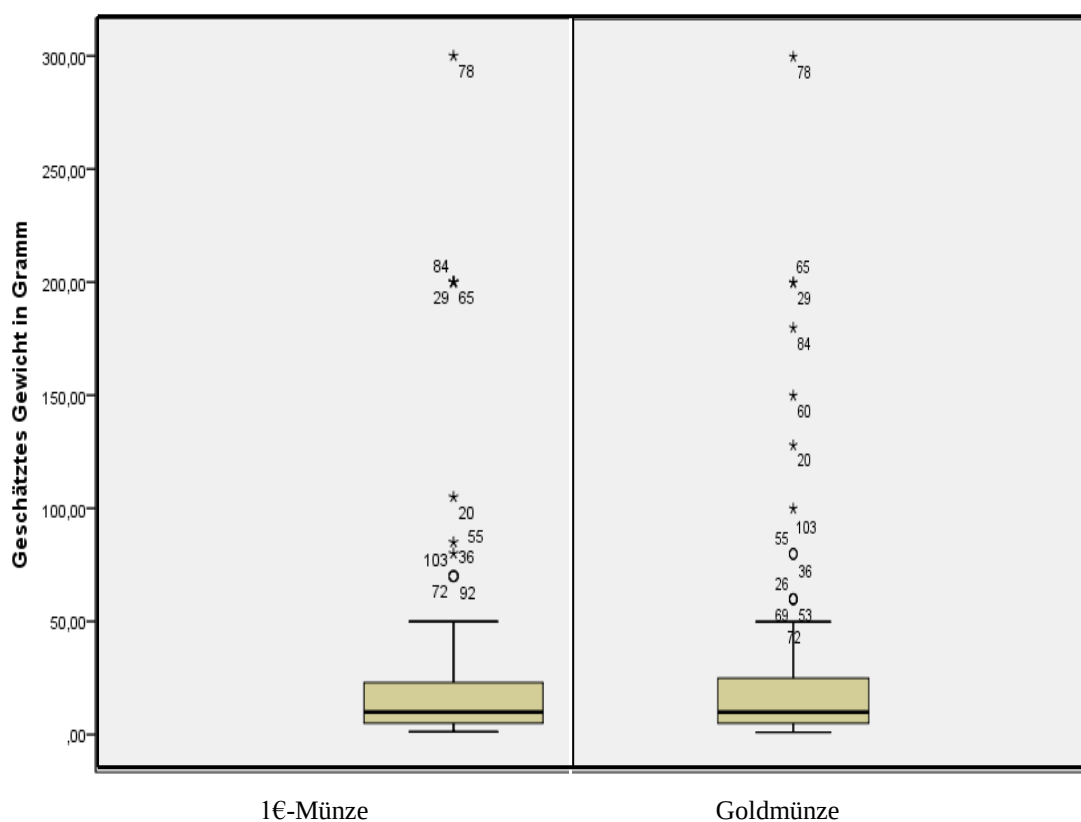
H3: Das Gewicht einer Goldmünze wird im direkten Vergleich mit einer ebenso schweren Euromünze als schwerer eingeschätzt.

Goldmünzen müssen aus handelstechnischen Gründen stets ihr Gewicht in Unzen aufgeprägt bekommen (auf der verwendeten Münze ¼ Onza). Da das Gewicht geschätzt werden soll, würde Wissen um die Umrechnung Unze/Gramm die Testung ad absurdum führen. Aus diesem Grund wurden alle Versuchspersonen, welche die Prägung registrierten, nach dem Gewicht einer Unze befragt. Diese Frage konnte von keinem der Probanden beantwortet werden. Somit können alle Gewichtsschätzungen als valide hinsichtlich dieses Kriteriums angesehen werden.

Die Erhebung des wahrgenommenen Gewichtes der 1€- Münze und der Goldmünze wurde in zwei Formen durchgeführt. Zuerst unter zeitlicher Vorgabe (3 Sekunden) in Form einer Rangreihung und dann als Grammschätzung ohne zeitliche Begrenzung. Bei der spontanen Rangreihung wurde höchst wahrscheinlich eine mehr intuitive Antwort gemessen, bei der Grammmessung könnten auch weiter reichende Überlegungen der Probanden eingeflossen sein. Beide Münzen sind mit 7,77 (Gold) und 7,5 (1€) Gramm fast gleich schwer und wurden in der Voruntersuchung (s. Abschnitt 3) in ihrem Gewicht nicht unterschieden.

Wenn Personen nun spontan angeben sollen, ob Gold oder der Euro schwerer sind, während sie beide Münzen in der Hand halten, dann geben 54. 4% an, die Goldmünze sei schwerer, 9.7 % halten die Münzen für gleich schwer (richtige Antwort) und 35.9% halten den Euro für schwerer. Die Goldmünze wird somit gegenüber der 1€- Münze signifikant schwerer eingeschätzt ($\chi^2(1)=3.88$, $p=.049$).

Abbildung 13: Geschätztes Gewicht der 1€-Münze und der Goldmünze in Gramm



Die Schätzungen des Gewichtes in Gramm (s. Abbildung 13) reichen bei der Goldmünze von 1-300 Gramm ($M=27.6$ $SD=47.09$, $Md=10$). 50% der Werte liegen unterhalb von 10 Gramm, 75% unterhalb von 25 Gramm, 34% unterhalb des wahren Wertes von 7,77 Gramm. Bei der 1€-Münze liegen die geschätzten Werte zwischen 1.3-300 Gramm ($M=26.99$ $SD=48.74$, $Md=10$). Hier liegen ebenfalls 50% der Werte unterhalb von 10 Gramm und 75% unterhalb von 25 Gramm, 40% liegen unterhalb des wahren Wertes von 7.5 Gramm. Damit wird das Gewicht der Münzen im Schnitt überschätzt. Vergleicht man die Grammschätzungen von Euro- und Goldmünzen miteinander, so ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei der vorangegangenen Rangreihung. 57.3% beurteilen das Gold als schwerer, 20.4% schätzten beide Münzen als gleich schwer ein und 22.3% nehmen die 1€- Münze als schwerer wahr. Der beobachtete Unterschied ist ebenfalls signifikant, laut Wilcoxon- Vorzeichen- Rang- Test ($p=.015$). Die Unterschiede sind mit $M= 27.60$ ($SD=47.09$, $Md=11$) für die Goldmünze und $M= 26.99$ ($SD=48.75$, $Md= 10$) für die Euromünze jedoch sehr gering. Außerdem ist eine große Standardabweichung zu beobachten.

Die Hypothese 3 kann angenommen werden. Das Gewicht einer Goldmünze wird im direkten Vergleich mit einer ebenso schweren Euromünze als schwerer eingeschätzt.

5.5.2 Geschätzter Durchmesser von Gold- und Euromünzen (Hypothese 2)

H2: Die Einschätzung des Durchmessers von Gold- und Euromünzen steht in positivem Zusammenhang mit der Einstellung bezüglich Gold und Euro.

Die Größenschätzungen der Münzen erfolgten immer nach derselben Reihenfolge, aus dem Gedächtnis und mit Hilfe einer Schieblehre (Anhang B). Die Reihenfolge (Tabelle 7) blieb stets gleich. Die Schätzung der Durchmesser der Euromünzen abseits der 1€- Münze diente dazu, direkte Vergleichseffekte zwischen 1€- Münze und Goldmünze zu verhindern. In Tabelle 7. sieht man die Summe der (aus der Erinnerung heraus) geschätzten Durchmesser der Münzen minus dem wahren Durchmesser. Ergibt sich ein positiver Wert, so wird die Münze in ihrer Größe überschätzt, bei Annäherung an 0 wird die Schätzung immer realitätsnäher. Die Euromünzen werden im Schnitt um 3,9 mm unterschätzt, die Goldmünze um 3,7 mm.

Tabelle 7. Differenzen der Größenschätzungen der Münzen(in mm) minus den wahren Durchmessern

Objekt	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung	Schätzreihenfolge
1 Cent	-9,25	-0,75	- 4,26	1,81	6
10 Cent	-10,25	1,25	-5,23	1,81	2
20 Cent	-11,75	4,25	-4,87	2,47	4
1 €	-12,35	5,75	-2,38	2,66	5
Gold	-10,25	6,75	-3,75	2,37	1
2€	-14,25	5,25	-2,87	3,19	3

Die Abweichungen von den wahren Durchmessern betragen im Schnitt in Prozent: 1Cent: -26.2%; 10 Cent -26.4%; 20 Cent: -21.88%; 1€ : -24.7 % 2€: 11.14; Gold: -29.3%. Somit findet eine konstante Unterschätzung der Größe von Währungsmünzen statt, wie sie schon in vorangegangenen Untersuchungen gefunden wurde. Beispielsweise bei Furnham (2003), Lea (1981) und Smith (1975). Die Goldmünze wird um 0,88 mm kleiner geschätzt als die 1€- Münze. Die Euromünzen wurden aus dem Gedächtnis in ihrer Größe eingeschätzt und ohne dass Anker in Form von Kreisen auf Papier oder Ähnlichem vorhanden waren. Die Schieblehre, mit der die Durchmesser geschätzt wurden, lässt Werte zwischen 0-20 cm zu. Die Streuung ist eher gering (SD=max. 3.19 mm).

Hypothese 2.1: *Die Einschätzung des Durchmessers von Goldmünzen steht in positivem Zusammenhang mit der Einstellung bezüglich Gold*

Die Einstellung zu Gold, gemessen mittels der drei Skalen zur Goldeinstellung (s. Abschnitt 5.5.4), korreliert nicht linear (s. Abbildung 14) mit der Größenschätzung der Goldmünze (Skala 1 und Durchmesser: $r=-.01$, $p=.44$; Skala 2 und Durchmesser: $r=-.03$, $p=.35$; Skala 3 und Durchmesser: $r=.03$, $p=.35$). Teilt man die Einstellung zu Gold mittels Mediansplitt, zeigen sich ebenfalls keine Haupteffekte ($F(7,103)<1$, n.s.). Die H_0 wird daher beibehalten. Die Einschätzung des Durchmessers von Goldmünzen steht in keinem positivem Zusammenhang mit der Einstellung bezüglich Gold.

Hypothese 2.2: Die Einschätzung des Durchmessers von Euromünzen steht in positivem Zusammenhang mit der Einstellung bezüglich Euro

Die Einstellung zum Euro hängt nicht linear (s. Abbildung 15) mit der Größenschätzung der 1€- Münze zusammen ($r=.06$, $p=.24$) In einem zweiten Schritt wurden die Einstellungsskala einem Mediansplitt unterzogen. Mit der Einstellung zum Euro geht kein Unterschied im Mittelwert der Größeneinschätzungen einher ($F(1,101) < 1$, n.s). Die H_0 wird daher beibehalten. Die Einschätzung des Durchmessers von Euromünzen steht in keinem positiven Zusammenhang mit der Einstellung bezüglich Euro.

5.5.3 Einfluss von Einstellung, Wissen, und Interesse auf das Wertempfinden

Da die, für den Wert der Goldmünze angegebenen, Eurosummen sich nicht dem Realwert der Münze annähern (s. Abschnitt 5.1), sind im Folgenden die geschätzten Mittelwerte für den Wert der Goldmünze nach Einstellung-, Interesse- und Vorkontakt mit Gold getrennt dargestellt, um mögliche Ursachen für die Unterschätzung des Goldpreises aufzuzeigen.

Grad der Informiertheit (Interesse)

Tabelle 8: Unterschiede im geschätzten Wert der Goldmünze in den Informationsgruppen

Gruppe	Gruppenstärke & Geschätzter Goldwert	Gruppe		
		Gruppe A	Gruppe B	Gruppe C
Gruppe A	N= 72 M=148.5€, SD=131.8 Md= 100.00			
Gruppe B	N= 31 M=76.36€, SD=62.38 Md= 59.00	U=711, Z=-2.92, p=.003**		
Gruppe C	N= 18 M=121.33€, SD=120.35 Md= 95.00		U=462, Z=-1.81, p=.069	
Gruppe D	N= 14 M=180.00€,SD=138.84 Md= 125.00		U=250, Z=-2.93, p=.003**	U=96, Z=-1.15, p=.267

- **Gruppe A:** Gibt an, sich ab und an über den Goldpreis zu informieren
- **Gruppe B:** Gibt an, sich nicht über den Goldpreis zu informieren
- **Gruppe C:** Gibt an, sich über den Goldpreis zu informieren, kann diesen aber nicht wiedergeben
- **Gruppe D:** Gibt an, sich über den Goldpreis zu informieren und kann diesen auch wiedergeben

Die Schätzungen und Testwerte, auf welche hier Bezug genommen wird, sind in Tabelle 8. detailliert dargestellt. Personen welche angeben, sich ab und an über den Goldpreis an der Börse zu informieren unterscheiden sich dahingehend signifikant von Probanden die sich nicht über den Goldpreis informieren, dass der geschätzte Wert bei informierten Personen wesentlich höher angesetzt wird. Jedoch liegt auch die Gruppe der informierten Personen im Schnitt noch fast 50% unter dem wahren Wert der Münze. Wenn ein Proband angab, sich über den Goldpreis zu informieren, aber an späterer Stelle im Fragebogen den Börsenpreis nicht wiedergeben konnte (18 von 32 Personen), dann kalkulierte er die Münze signifikant anders als Personen, welche den Goldwert wirklich wiedergeben konnten wenn sie dies behauptet hatten. Außerdem unterschieden sich die Personen, die hinsichtlich ihrer Kenntnisse des Goldpreises „geschummelt“ hatten, nicht signifikant von den Personen, die den Goldpreis nicht kannten und dies auch nicht behaupteten. Letztere, ehrliche, Gruppe unterscheidet sich allerdings von den Personen, die ehrlich waren und den Goldpreis wiedergeben konnten, dahingehend, dass ihre Werte signifikant niedriger sind.

Vorkontakt mit Anlagegold

Ob die Familie des Probanden Gold besitzt, ist ebenfalls nicht ausschlaggebend ($U=1024$, $Z=-1.04$, $p=.30$), auch wenn Personen aus Familien mit Goldbesitz, in Form von Münzen und Barren, den Goldmünzenwert eher höher schätzen ($N=69$, $M=103,03$, $SD=107.14$, $Md=80$) als Personen aus Familien ohne solchen Goldbesitz ($N=34$, $M=77.29$, $SD=57.27$, $Md=55$). Ebenso ist kein signifikanter Unterschied ($U=1134$, $Z=-1.13$, $p=.25$) bei Studenten, die selbst Gold besitzen, zu finden ($N=45$, $M=118.75$, $SD=119.76$, $Md=80$), im Vergleich mit Personen die selbst kein Gold, in Form von Münzen und Barren, besitzen ($N=58$, $M=82.03$, $SD=65.36$, $Md=65$).

Einstellung zu Gold und Euro

Teilt man die Skalen der Einstellung zu Gold und der Einstellung zum Euro mittels Mediansplitt dahingehend auf, welche Einstellung zum Euro bzw. Gold die Probanden haben (die Einstellungsskalen sind beschrieben im Abschnitt 5.4 + 5.6), so ergibt sich kein Unterschied für die Einstellung zum Euro, in Bezug auf den kalkulierten Wert der Goldmünze ($U=1273$, $Z=-0.34$, $p=.73$). Tendenziell sind allerdings für Personen mit positiver Goldeinstellung ($M=107.96$, $SD=110.92$, $Md=72,5$) die geschätzten Eurobeträge für den Wert der Goldmünze etwas höher, als bei negativerer Einstellung ($M=88.75$, $SD=75.74$, $Md=70$).

Die *Gelassenheit* (Skala 3), wenn man an Gold denkt, macht ebenfalls keinen Unterschied aus ($U=1232$, $Z=-0.48$, $p=.626$). Bei Personen die Gold eher als *Besonders und Sicher* (Skala 1) einstufen ($M=112.52$, $SD=102.92$, $Md=90$) ist ein signifikanter Unterschied ($U=1005$, $Z=-2.08$, $p=.037^*$) gegenüber denjenigen Personen auszumachen, welche Gold eher als *wenig sicher und bedeutend* beschreiben ($M=81.52$, $SD=81.74$, $Md=55$). Wahrnehmung großer *Besonderheit und Sicherheit* geht also mit einem höheren spekulierten Goldpreis einher. Ebenfalls ist das Ausmaß an *Positivität und Fairness* (Skala 2), welches dem Gold zugeschrieben wird, relevant. Wenn diese Eigenschaften dem Gold stark zugeschrieben werden ($M=125.46$; $SD=114.08$, $Md=95$), dann wird das Gold relevant ($U=913$, $Z=-2.73$, $p=.006^{**}$) höher eingeschätzt, als wenn diese Aspekte dem Gold nicht so sehr zugeschrieben werden ($M=70.15$, $SD=58.01$, $Md=50$).

5.6 Einstellung zum Euro

5.6.1 Faktorenextraktion und Einstellungsindex

Die 7 im Fragebogen vorgegebenen Items zum Thema Eurowährung (Müller-Peters, et al., 1998) weisen eine gute Reliabilität auf (Cronbachs Alpha $\alpha=.85$). Eine überprüfende Faktorenanalyse (Rotationsmethode: Varimax mit Kaisernormalisierung; Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse) ergibt eine Ladung auf einem Faktor. Damit entspricht der Faktor demjenigen, welcher durch Müller-Peters et al. (1998) gefunden wurde. Es wurde ein Einstellungsindex aus den Mittelwerten der Items gebildet. Er gibt, über die einzelnen Items hinweg, die mittlere Einstellung zu dem entsprechenden Thema wieder (hier zum Euro) und dient somit als Maß der Gesamteinstellung. Die Werte des Indexes weisen Normalverteilung auf (Shapiro-Wilk-Test, $sig.>.05$)

5.6.2 Gemessene Einstellungen zum Euro

Die mittlere Einstellung in Hinblick auf den Euro (1 bedeutet eine positive Globale Einstellung, 5 bedeutet eine negative Globale Einstellung) liegt in der Stichprobe bei $M=2.45$ ($SD=.76$). Zwischen den Studenten besteht in Bezug auf die Einstellung kein Unterschied [$t(91)=-.094$ $p>0.05$]; WU: $M=2.35$, $SD=.72$; Boku: $M=2.51$, $SD=.84$]. Die *Interessensgruppen Gold* [$t(101)=-0.59$, $p>0.05$; Interesse: $M=2.38$, $SD=.72$; Kein Interesse: $M=2.47$, $SD=.76$] haben ebenfalls eine ähnliche Einstellung zum Euro.

5.6.3 Gold, Euro und Krise (Hypothese 4)

H4: Die Einstellung zum Euro und die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit einer Wirtschaftskrise stehen nur bei denjenigen Personen in einem Zusammenhang miteinander, welche Wissen um das aktuell goldungedekte Währungssystem besitzen.

Um die These eines *mental*en Goldstandards zu untersuchen, wurde anhand einer fünfstufigen Likert-Skala die Wahrscheinlichkeit erfragt, mit der die Probanden eine Wirtschaftskrise in den nächsten zwei Jahren erwarten (Item: *In den nächsten zwei Jahren wird es eine weitere Wirtschaftskrise in Europa geben. 1 Stimme voll zu- 5 Stimme überhaupt nicht zu*). Es wird nach der zukünftigen Wahrscheinlichkeit einer Wirtschaftskrise (und damit einer Bedrohung der Währungen) gefragt, da nach von Mises (1912, S. 258 ff.) das Vertrauen in die zukünftige Sicherheit von Währungen durch den *mental*en Goldstandard gestützt wird. Im Mittel gaben die Probanden leicht negative Prognosen ($M=3.24$, $SD=1.03$) in Bezug auf eine weitere Krise. Die mittlere Einstellung weicht signifikant von der Skalenmitte ($M=2.5$) ab ($t(90)=6.82$; $p<.001$). 11,7% der Stichprobe wusste keine Antwort auf die Frage zu geben und antworteten mit „Weiß-Nicht“.

Die Analyse der Beziehung von erwarteter Wirtschaftskrise und dem Polaritätsindex, bzw. der drei Skalen der Einstellung zu Gold, ergeben keine signifikanten linearen Zusammenhänge [Spearman Rangkorrelation; Skala 1 und Krise: ($r= -.06$, n.s.); Skala 2 und Krise: ($r=.00$, n.s.); Skala 3 und Krise: ($r=.09$, n.s.); Polaritätsindex und Krise ($r=-.02$, n.s.)]. In einem zweiten Schritt wird nun der Zusammenhang der Einstellung zu Gold mit der Einstellung zum Euro untersucht. Auch hier kann kein linearer Effekt aufgezeigt werden [Pearson Korrelationskoeffizient. Skala 1 und Euro: ($r=-.14$, n.s.); Skala 2 und Euro: ($r=-.04$, n.s.); Skala 3 und Euro: ($r=.01$, n.s.); Polaritätsindex und Euro ($r=-.01$, n.s.)]. An diesem Punkt kann auch die Einstellung zu Gold als Moderator-Variable zwischen der Einstellung zum Euro und der Krise ausgeschlossen werden, da nach Baron und Kenny (Baron & Kenny, 1986) für einen solchen Zusammenhang sowohl ein Zusammenhang zwischen UV und MV bestehen müsste, wie auch zwischen MV und AV.

Die Überprüfung des linearen Zusammenhangs zwischen der Einstellung zum Euro und der subjektiven Wahrscheinlichkeit einer Wirtschaftskrise (Likert- Skala) ergibt mittels Spearman- Rangkorrelation $r_s=.18$ (*sig.* $p <.05^*$). Umso mehr eine Wirtschaftskrise in den nächsten zwei Jahren erwartet wird, desto negativer ist die Einstellung zum Euro.

In einem zweiten Schritt werden die Daten nach Interessensgruppen aufgeteilt. Hier zeigt sich, dass der vorher erwähnte Zusammenhang zwischen subjektiver Krisenwahrscheinlichkeit und Einstellung zum Euro lediglich durch die Gruppe der *IP* verursacht wird (s. Abbildung 15). Bei ihnen beträgt der Zusammenhang mittels Spearman-Rangkorrelation einseitig $r=.40$ ($p=.016$). Bei den *NIP* (s. Abbildung 14) ergibt sich mittels einseitiger Testung $r=.07$ ($p=.29$). Damit kann die H_4 angenommen werden. Die Einstellung zum Euro und die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit einer Wirtschaftskrise stehen nur bei denjenigen Personen in einem Zusammenhang miteinander, welche Wissen um das aktuell goldgedeckte Währungssystem besitzen

Abbildung 14: Zusammenhang von Einstellung zum Euro und subjektiver Wahrscheinlichkeit einer Wirtschaftskrise in der Stichprobe der an Gold nicht interessierten Personen ($N=72$)

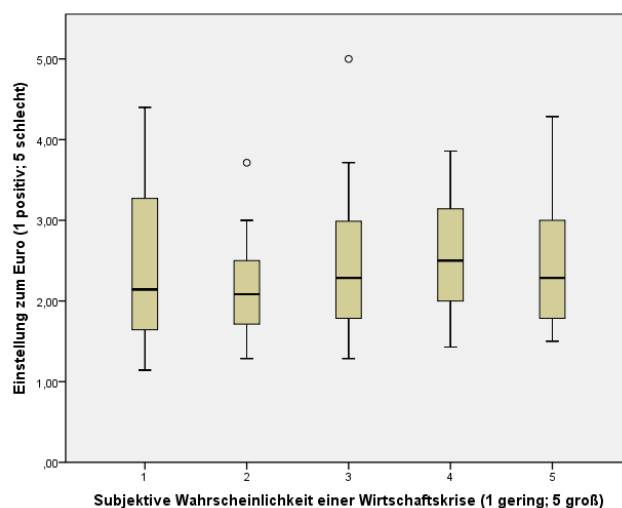
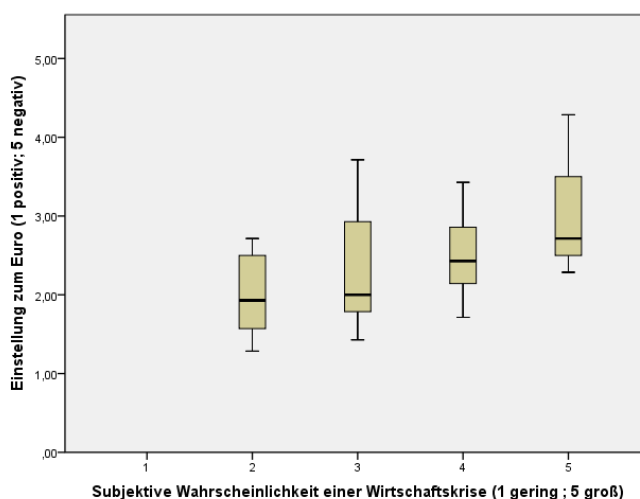


Abbildung 15: Zusammenhang von Einstellung zum Euro und subjektiver Wahrscheinlichkeit einer Wirtschaftskrise in der Stichprobe der an Gold interessierten Personen ($N=31$)



6. Diskussion

Ziel dieser Studie war es die Wahrnehmung und speziell das Wertempfinden von Gold zu beschreiben. Daran anschließend wurde das Vorhandensein eines *mental*en Goldstandards (Illusion, dass die Eurowährung in ihrem Wert durch Gold gesichert ist) untersucht.

6. 1 Interpretation der Ergebnisse

Wahrnehmung von Gold

Forschungsfrage A erfragte soziale Vorstellungen und Einstellungen zu Gold. Die identifizierten drei Skalen (s. Abschnitt 5.4.4) der Einstellung zu Gold (*Positivität und Fairness; Gelassenheit; Besonderheit und Sicherheit*), erinnern stark an die durch Osgood (1955) beschriebenen Dimensionen (Valenzdimension, Aktivierungsdimension, Potenzdimension), obwohl lediglich bei der Erstellung von 4 der 15 Items eine deutsche Übersetzung der Originalfragen Osgood's (1955) eingesetzt wurde. Diejenigen Eigenschaften des Goldes, welche durch die Skala *Besonderheit und Sicherheit* gemessen wurden, werden dem Gold in besonderem Maße zugeschrieben. Macht, laut Furnham (1984) eine zentrale psychologische Funktion von Geld, wird in den Einstellungsfragen Gold ebenfalls in hohem Maße zugesprochen. Anhand der anderen zwei Skalen, beschreiben sich die Probanden als mittelmäßig gelassen in Bezug auf Gold und bezeichnen Gold als weder positiv noch negativ und mittelmäßig fair (s. Abschnitt 5.4.5). Da zwischen den Studiengängen und Interessensgruppen (Einteilung s. Abschnitt 5.2) bezüglich Gold keine Mittelwertunterschiede bestehen (s. Abschnitt 5.4.5, Abbildung 11), scheint die Einstellung zu Gold eher unbeeinflusst von wirtschaftlichem Wissen zu sein. Der Polaritätsindex, als Maß der Positivität der sozialen Einstellungen zu Gold, ist lediglich mit der Skala *Positivität und Fairness* korreliert (s. Abschnitt 5.4.6). Der Messbereich der drei Einstellungsskalen geht demnach über den Bereich der sozialen Einstellungen hinaus, oder der Polaritätsindex erfasst Bereiche, welche die Einstellungsfragen nicht abdecken. Die Korrelation bestätigt jedenfalls die Beobachtung von Molnier und Tafani (1997), demnach Meinungen und soziale Vorstellungen verbunden sind, auch für *Gold*. Die durchschnittliche soziale Einstellung zu Gold ist als sehr positiv zu bezeichnen, sowie positiver als die Selbstbeschreibung in den Einstellungsfragen zu Gold.

Die ersten Assoziationen zu Gold sind meist durch persönliche Bezüge der Probanden geprägt, in weiterer Folge der Assoziationskette treten häufig genannte Begriffe auf (s. Abschnitt 5.3.1). Negativ bewertete Assoziationen werden so gut wie nicht genannt. Jener Teil der 453 getätigten freien Assoziationen, welcher oft genannt wird, beschreibt eine vorhandene gemeinsame Vorstellung von Gold (Abschnitt 5.3, Abbildung 4). Die Wörter *Schmuck*, *wertvoll* und *Geld* sind mit $f_n(A) > .3$ bei vielen Personen präsent. Sie bilden den Kern des assoziativen Konstruktes *Gold*. Dass der Begriff *Schmuck* mit $f_n(A) > .5$ am häufigsten genannt wird, ist nicht weiter verwunderlich, wurde doch 70% des weltweit abgebauten Goldes zu Geschmeide verarbeitet (World Gold Council, 2011). Interessanter sind hingegen die nächsthäufigeren Begriffe, zeigen sie doch, dass der wahrgenommene Wert und die Verbindung zu Geld, Kernelemente der Wahrnehmung von Gold sind. Das kognitive Konstrukt zu Gold wird abgebildet durch die häufigsten Assoziationen, welche man thematisch in die folgenden Kategorien einteilen kann:

- **Wert von Gold** (*Reichtum, Schatz wertvoll*)
- **Physisches Gold** (*Schmuck, Barren, Münzen, Farbe, Glanz*)
- **Gold und Geld** (*Geld*)
- **Gold als Wertanlage** (*Wertanlage, sichere Wertanlage*)

Die letztgenannte Kategorie, deren Assoziationen sehr positiv bewertet werden, könnte das Vertrauen in die Wertkonstanz von Gold aufzeigen (s. Abschnitt 5.3.2, Tabelle 3). Was auffällt ist, dass weder Bezüge des Goldes zu Institutionen genannt werden (beispielsweise *Bank*, *EZB*) noch zu Staaten (Abschnitt 5.3, Abbildung 4). Bei Währungen ist das Vertrauen in die Institutionen des Staates für das Wertempfinden relevant (s. Castelfranchi & Falcone, 2010, 2000). Dies zeigt sich bei den Assoziationen zum Euro (Kulich, Kirchler & el Sehity, 2004). Dort werden Bezüge zu den Institutionen, welche den Euro herausgeben, fast am häufigsten genannt (*EU*, *Europa*). Gold scheint dagegen staatenunabhängig gesehen zu werden. Vergleicht man die Assoziationen zu Gold mit Assoziationen zum Stimuluswort *Euro* aus dem Jahr 2002 für Österreich (Kulich, Kirchler, & el Sehity, 2004), so sieht man, dass in beiden Fällen der Begriff *Geld* und die Kategorie *Physis* (Beim Euro: *Münzen*, *Cent*, *Kleingeld*) häufig genannt werden. Die Bedeutung von physischen Auftrittsformen für den Euro wurden, für den italienischen Raum, bei Lotto et al. (2006) ebenfalls beschrieben. Die Kategorie *Wert von Gold* weist auf eine soziale Komponente von Gold hin, da gerade *Reichtum* sehr positiv bewertet wird. Diese Kategorie ist beim Euro nicht zu beobachten (Kulich, Kirchler, & el Sehity, 2004).

Zusammengenommen kann im Sinne der Forschungsfrage A festgehalten werden, dass sich die Einstellungen und Assoziationen im Kern um Gold als bedeutsames, wertvolles, sicheres Gut, mit Bezug zu Währungen drehen. Gold wird sehr positiv bewertet und unabhängig von staatlichen Institutionen betrachtet.

Wertschätzleistung von Gold

Ziel der Hypothese 1 war es zu prüfen, ob ein Bezug zum Wert physischen Goldes besteht. Die Hypothese konnte nicht angenommen werden. Damit kann der Stichprobe ein Wertempfinden von physischem Gold auf faktenbezogener Basis (Handelswert und Gewicht des Goldes) abgesprochen werden. Fehlendes Wissen um den Handelswert einerseits und mangelnde Fähigkeiten Gewicht einzuschätzen andererseits, führen zu dem Unvermögen die Goldmünze in ihrem Wert zu kalkulieren (s. Abschnitt 5.5.1). Obwohl mit 43,3%, zu einem Durchschnitt von 26.2% in deutschen Haushalten (Kleine & Krautbauer, 2010), die Studenten in dieser Studie vermehrt Gold besitzen und das Interesse an Gold bei den Probanden mit gesteigerten Häufigkeiten von Wissen um den Börsenpreis von Gold einherging (s. Abschnitt 5.2), war Wissen um den Handelspreis von Gold selten anzutreffen (bei 15.5% der Stichprobe). Dabei steht zu bedenken, dass ein Aufstieg auf der Bildungsleiter mit einem höheren generellen Wissen einhergeht (Mangold, Vorderer, & Bente, 2004, S. 144-145). Daher könnte das Wissen über den Marktwert Gold bei älteren Personen besser sein. Doch selbst bei Personen, die den Börsenpreis von Gold kennen, hängt der angegebene Handelswert nicht mit dem geschätzten Wert der Münze zusammen (s. Abschnitt 5.1), auch wenn diese Probanden den Wert der Münze signifikant höher schätzten als Personen ohne Wissen um den Goldpreis (s. Abschnitt 5.5.3). Der Börsenpreis dient somit lediglich als Ankereffekt für die Wertschätzungen bezüglich der Münze. Der geschätzte Wert der Goldmünze in der gesamten Stichprobe liegt bei Md=70€ (25% des Realwertes). Das entspricht dem Goldwert von vor 7 Jahren (Deutsche Börse AG, 2011). Der geschätzte Wert ist demnach stark unter dem Realwert des Goldes angesetzt. Dabei sollte man bedenken, dass allein zwischen Januar und Mai 2011 der Goldpreis von 1329 Dollar auf 1661 Dollar gestiegen ist, was 24% Preissteigerung bedeutet (Deutsche Börse AG, 2011). Zudem ist Gold seit dem Jahr 1971 kein offizielles Zahlungsmittel mehr (Eichengreen, 2000, S. 183). Goldmünzen tauchen im Alltag kaum mehr auf und Schmuckpreise beinhalten Aufschläge für die Verarbeitung. Dort sind nur wenige Anhaltspunkte für eine Schätzung zu finden. Schließlich enthält die Goldmünze selbst keine Informationen über ihren Wert, was bei Währungen für die Einschätzung genutzt wird (Przybyszewski & Tyszka, 2007).

Festzuhalten bleibt, dass, seit der Übertragung des Bewusstseins um den Wert des Goldes auf die Währungen, in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts (von Mises, 1949, S. 786 ff.), sich der Bezug zum realen Wert des Goldes verflüchtigt hat.

Die Varianz, im geschätzten Wert der Goldmünze, ist demnach weder durch Börsenwissen begründbar noch durch Alltagswissen. Wohl finden sich aber Zusammenhänge mit emotionalen Faktoren. Großes Interesse an Gold geht mit signifikant höheren Wertschätzungen einher, gegenüber Personen, welche weniger an Gold interessiert sind. Zwischen den Schätzungen von interessierten Personen und Personen mit Wissen um den Börsenpreis gibt es allerdings keine signifikanten Unterschiede (s. Abschnitt 5.5.3). Damit hat Interesse einen ähnlich starken Effekt wie der Anker in Form von „Börsenkenntnis“. Der Vorkontakt mit- und Besitz von Gold der Probanden spielt dagegen keine signifikante Rolle, wobei sich Tendenzen zu einem Besitztumseffekt zeigten. Der Effekt beschreibt die höhere Wertschätzung eines, in Eigenbesitz befindlichen, Gutes, im Verhältnis zur Wertschätzung eines Käufers (Kahneman, 1990). Der Quotient zwischen Verkaufspreis und Kaufpreis kann einen Wert bis 2 annehmen (Knetsch et al., 2001). Die Differenzen der Mediane der hier beschriebenen Schätzungen liegen weit unter einem solchen Quotienten. Als dritter emotionaler Faktor der Wertschätzung kann die Einstellung gelten. Interessanterweise unterscheiden sich die geschätzten Werte für die Goldmünzen nicht zwischen Personen mit positiverer und negativerer Einstellung zum Euro (Abschnitt 5.5.3). Eine negativere Einstellung zum Euro geht also nicht mit höherem Wertempfinden gegenüber dem Gold einher. Dafür spielt die Einstellung zu Gold eine Rolle. Bei hohen Werten in der Skala 1: *Besonderheit und Sicherheit* zu Gold, zeigen sich signifikant höhere Wertschätzungen, als wenn Gold als bedeutungslos beschrieben wird. Denselben Effekt kann man bei der Skala 2: *Positivität und Fairness* beobachten. Der Einfluss von Einstellungen auf das Wertempfinden von Währungen, wurde bereits mehreren Studien gezeigt (Raghubir, 2006), daher ist ein Einfluss auf das Wertempfinden bei Gold, wie hier beschrieben, nachvollziehbar. Zusammengenommen scheinen die emotionalen Komponenten, welche auf den wahrgenommenen Wert von Währungen teilweise einwirken (Przybyzewski & Tyszka, 2007; Killian, 2004; Hanemann, 1991), in Bezug auf Gold als zentral für die Entstehung des Wertes. Die Befunde zeigen in Richtung von Castelfranchi und Falcone (1998), welche Emotionale Faktoren als mögliche Konstrukteure von Vertrauen beschreiben. Es steht zu beachten, dass die Daten nur Zusammenhänge aufzeigen und keinerlei kausale Wirkung von Einstellung und Interesse auf das Wertempfinden implizieren.

Indikatoren des Wertempfindens

Wenn Wertschätzungen von Gold keine sachliche Basis besitzt, stellt sich die Frage wie dieses Wertempfinden beschaffen ist. Die Forschungsfrage B hat hierzu soziale Vorstellungen und Einstellungen untersucht. Betrachtet man die Assoziationen zu Gold in der Gesamtstichprobe (s. Abschnitt 5.3.1, Abbildung 4) so wird der Begriff wertvoll von über 40% der Stichprobe in Verbindung mit dem Stimuluswort Gold genannt. Schatz taucht mit $f_n(A) > .15$ oft, Reichtum mit $f_n(A) = .43$ sehr oft auf. Auch Wertanlage und sichere Wertanlage zählen zu den 11 Begriffen, welche von mehr als jedem Zehnten in der Studie genannt wurden, wenn die Probanden an Gold dachten. Diese Assoziationen sind zudem äußerst positiv bewertet (Abschnitt 5.3.1, Tabelle 3). Damit werden vermehrt Begriffe genannt, die sich auf den Wert und die Sicherheit des Goldes beziehen. Diese Eigenschaften werden dem Gold somit in erhöhtem Maße zugesprochen. Es zeigte sich außerdem bei den Einstellungsfragen zu Gold (s. Abschnitt 5.5.4, Tabelle 6.), dass der Aspekt Sicherheit dem Gold besonders zugesprochen wird (s. Abschnitt 5.4.2, Abbildung 7). Diese Beobachtung wird indirekt durch Befunde unterstützt, denen zufolge Privatpersonen in Deutschland und Österreich viel Anlagegold besitzen und in Krisenzeiten zukaufen (Kleine & Krautbauer, 2010; Stöferle, 2010). Dass Personen, welche der EZB kein Vertrauen entgegenbringen, eher in Gold investieren (Beurle, 2010), geht mit diesen Befunden in dieselbe Richtung. Somit wird Gold subjektiv als wertvoll und wertsicher angesehen. Dabei steht zu beachten, dass laut Brandstätter (1998), sinkendes Einkommen negativ mit dem subjektiven Geldwert korreliert. Somit könnten die Studenten (niedriges Einkommen) Gold ebenfalls subjektiv wertvoller wahrnehmen als andere Einkommensgruppen.

Um das Wertempfinden zu beschreiben wurden, neben den sozialen Vorstellungen und Einstellungen zu Gold, die Einschätzung der Größe (H2.1; H2.2) und des Gewichtes (H3) von Gold- und Euromünzen überprüft. Da sich die geschätzten Durchmesser der Euromünzen, sowie der Goldmünze, unbeeinflusst von Effekten der Einstellung (als Proxy-Variable für Wertempfinden) zeigten, wie sie für Währungen in der Vergangenheit berichtet wurden (s. Furnham & Spencer-Bowdage, 2003; Lea, 1981; Brunner & Goodman, 1947, Vroom, 1957), wurden die Hypothesen H2.1 und H2.2 verworfen. Einstellungen und die Größeneinschätzungen der Münzen hängen nicht zusammen (Abschnitt 5.5.2). Die bisherigen Befunde zur Größenschätzung, wie sie Raghubir (2006) in einem Überblick über die bisherige Forschung zusammenfasst, können damit nicht repliziert werden.

Allerdings haben diese Studien Wertempfinden und Einstellungen nur indirekt erhoben (s. Leiser und Izak, 1987; Furnham & Spencer-Bowdage, 2003; Lea, 1981). Außerdem wurden andere Instrumente zur Messung der Größe verwendet (s. Abschnitt 1.5.6). Wie in den bisherigen Studien (s. Furnham, 2003; Lea, 1981, Smith, 1975) wurden die Münzen unterschätzt, die Schätzungen waren aber mit $SD=3.19$ sehr genau. Dies weist darauf hin, dass die Operationalisierung der Messung valide ist. Bruce (1983) konnte bereits zeigen, dass die goldene Farbe einer Münze keine Auswirkungen auf die Einschätzung der Physis zeigt. Daher sollten Euro- und Goldmünzen in ihrer Größe als gleich eingeschätzt werden, vorausgesetzt die Schätzungen wären rational bedingt. Dies war der Fall (Abschnitt 5.5.2). Die geringen Standardabweichungen zeigen, dass die Probanden wesentlich besser in der Lage sind, den Durchmesser von Münzen zu schätzen, als deren Gewicht (s. Abschnitt 5.5.1). Dies spricht dafür, dass die Schätzung des Gewichtes eher durch emotionale Faktoren beeinflussbar ist. Letztlich könnte auch die Annahme falsch sein, dass das Wertempfinden linear mit der Einstellung zusammenhängt, was eine weitere mögliche Erklärung für die gefundene Datenlage darstellt.

Bei der Überprüfung der Hypothese 3, bezüglich des Einflusses von Wertempfinden auf das geschätzte Gewicht der Münzen, zeigte sich eine systematische Überschätzung des Gewichtes der Goldmünze gegenüber der gleichschweren 1€- Münze (s. Abschnitt 5.5.1). Dies, obwohl beide Münzen nahezu exakt gleich schwer waren (s. Abschnitt 2.1) und in der Voruntersuchung im Blindtest nicht im Gewicht unterschieden werden konnten (s. Abschnitt 3). Dass die relative Überschätzung des Gewichtes von Gold sowohl in der Rangreihung, wie bei der Grammschätzung auftritt, scheint der Effekt eher nicht von kognitiven Vorgängen abzuhängen. Damit werden die Befunde von Dukes und Bevan (1952) unterstützt, demnach sich das subjektive Wertempfinden auf die Wahrnehmung des Gewichtes auswirkt. Dabei sollte jedoch im Kopf behalten werden, dass die Überschätzung gegenüber der 1€- Münze kein direktes Maß für das Verhältnis von Wertempfinden hinsichtlich der Eurowährung zu Wertempfinden in Bezug auf Gold bedeutet. Die Euromünze ist lediglich als Referenzpunkt zu betrachten. Es lässt sich bei diesem Effekt generell nichts über die Stärke des Wertempfindens sagen. Trotzdem bleibt das interessante Ergebnis, dass das Wertempfinden zu Gold die relative Einschätzung des Gewichtes der Goldmünze gegenüber Euromünzen zu beeinflussen scheint.

Ein Mentaler Goldstandard

Die Hypothese 4 untersuchte die Auswirkungen des oben beschriebenen Wertempfindens zu Gold, auf den Zusammenhang von Einstellung zum Euro und Erwartung einer weiteren Wirtschaftskrise. Ein gewisses Wertempfinden in puncto Gold, als Basis eines *mentalen Goldstandards* (s. Abschnitt 1.5.1), wurde im vorangegangenen Teil des Abschnittes aufgezeigt, wenn auch auf affektiver Basis. Davon ausgehend wurde die Hypothese 4 geprüft und bestätigt (s. Abschnitt 5.6.3). Die generell Einstellung der Probanden gegenüber dem Euro (s. Abschnitt 5.6.2) erwies sich als recht positiv. Verglichen mit den Österreichern des Jahres 1997 (Meier & Kirchler, 1998), ist diese Stichprobe etwas positiver gegenüber dem Euro eingestellt, während für die Wahrscheinlichkeit einer weiteren Wirtschaftskrise in den nächsten zwei Jahren (s. Abschnitt 5.6.3) leicht negative Prognosen abgegeben werden. Ein negativer linearer Zusammenhang zwischen der Einstellung zum Euro einerseits und der subjektiven Wahrscheinlichkeit einer weiteren Wirtschaftskrise andererseits wurde gefunden (s. Abschnitt 5.6.3), und zwar nur für Personen die angaben sich nicht über Gold zu informieren (die *Uninformierten*).

Im *Einstellungsraum* (s. Abschnitt 5.4.2) zeigt sich, dass bei den *Informierten* die Skala *Besonderheit und Sicherheit* des Goldes für die Einstellung zu Gold zentral ist. Diese Personen sehen in Gold anscheinend nur mehr eine Anlagemöglichkeit und den Wert des Euro als abhängig von der Gesamtwirtschaft. Bei den *Uninformierten* sind die Items der Skala *Positivität und Fairness* besonders relevant, sowie das Item Sicherheit von Gold. Die *Uninformierten* erwähnen in den Assoziationen sehr oft ($f_n(A) = 0.45$), sowie signifikant öfter als die *Informierten* ($f_n(A) = 0.20$), den Begriff *Geld* (s. Abschnitt 5.3.2, Tabelle 3). Dies passt zu der Theorie eines mentalen Goldstandards, ist mit *Geld* doch im allgemeinen Sprachgebrauch ein Synonym für den Euro. So wird der Euro ebenfalls oft mit diesem Begriff assoziiert (Kulich, Kirchler & el Sehity, 2004). Zusammengefasst kann der Autor der These bezüglich eines *mentalen Goldstandards*, welcher eine positive Einstellung zu den modernen Papierwährungen erzeugt (s. von Mises, 1953, S.53 ff.; Schmolders, 1982, S.153) für die *Uninformierten* zustimmen. Es bleibt zu betonen, dass der *mentale Goldstandard* nur eine der Ursachen des Vertrauens in den Wert der Währungen darstellt. Diverse andere Faktoren wie das Vertrauen in den Staat, die Zentralbanken und die Wirtschaft können ebenso Einflussgrößen in Hinblick auf das Vertrauen sein (vgl. Beurle, 2010; Castelfranchi & Falcone, 2010, 2000).

6.2 Fazit und Anwendung

Der Autor wollte, im Kontext der Diskussionen eines Goldstandards (s. Al-Shibli, 2011; Fukumoto, 2011; Mundel, 2005), den naheliegenden Aspekt der Wahrnehmung des Goldwertes beleuchten. Die behandelten Fragestellungen basieren auf einer Integration von psychologischen und wirtschaftswissenschaftlichen Überlegungen, wobei empirische Befunde zur Wahrnehmung von Gold in der Literatur nicht vorhanden waren. Somit handelt es sich, im Sinne der Definition von Bortz und Döring (2006, S. 369), um eine empirisch-quantitative Exploration. Intendiertes Ziel ist es, einen Beitrag zu den Grundlagen des Verständnisses der Psychologie des Goldes und damit der Psychologie des Geldes zu leisten. Die Wahrnehmung von Gold wurde erstmals auf Basis von empirischen Daten beschrieben, und für das Verständnis des Wertempfindens bezüglich des Goldes in der modernen Gesellschaft (dem Kernaspekt der Wahrnehmung von Gold) wurde eine quantifizierbare Basis geschaffen.

Festzuhalten bleibt, dass die Wahrnehmung des Wertes von Gold in der Gesellschaft keine sachliche Basis besitzt. Das Wertempfinden hängt mit affektiven Variablen wie Einstellung, Interesse sowie Besitzumseffekten zusammen und manifestiert sich in sozialen Vorstellungen von Gold als wertvolles, mächtiges, sicheres, staatsunabhängiges Gut, mit Bezug zu Währungen. Dabei wird Gold durch die Menschen immer noch als so wertvoll empfunden, dass es den Zusammenhang der wahrgenommenen Wirtschaftssituation mit der Einstellung zum Euro beeinflusst.

Die Befunde unterstützen die Forderungen nach einem erneuten Goldstandard aus psychologischer Perspektive, da die dem Gold zugeschriebenen Eigenschaften für Währungen ebenfalls essentiell sind. Schon jetzt kann die Goldwahrnehmung für Kommunikationsstrategien der Zentralbanken eingesetzt werden, indem Goldreserven medial in Szene gesetzt werden. Die Ergebnisse der Studie lassen erwarten, dass dies bereits ausreicht um das Vertrauen zum Euro positiv zu beeinflussen. Da kein Bezug zum Wert physischen Goldes vorhanden ist, muss die Goldmenge nicht einmal in Bezug zur Summe des verwalteten Kapitals der jeweiligen Bank stehen, da Vertrauen schon durch Annahmen im Hinblick auf ein Objekt gebildet wird (Castelfranchi und Falcone, 2000). Nach aktuellen Berichten des Spiegels (2011c) scheint sich diese Methode eventuell bereits in Anwendung zu befinden, da die Zentralbanken davor stehen so viel Gold zu kaufen wie zuletzt vor 40 Jahren.

6.3 Kritik

Um mit den Einstellungsskalen zur Ware Gold zu beginnen: Im Fall der Skala *Gelassenheit* bestand der Index nur aus zwei Items. Der Fragebogen wurde bewusst knapp gehalten, um freiwillige Teilnehmer anwerben zu können. Jedoch würden ausführlichere, an heterogeneren Stichproben getestete, Instrumente die Genauigkeit wesentlich verbessern. Um an den Appell für heterogenere Stichproben anzuschließen: Die Stichprobe ist studentisch, recht klein und auf freiwilliger Teilnahme basierend, was ein gewisses Interesse am Thema Gold impliziert. Dies führt naturgemäß zu dem Rat, die Ergebnisse hinsichtlich Assoziationen, Einstellungen und Interessensunterschieden vorsichtig zu betrachten. Letztlich wird nicht die Sicht der gesamten Bevölkerung auf Gold beschrieben, sondern die Sicht von Menschen mit überdurchschnittlichem Ausbildungsniveau und geringem Altersdurchschnitt. Würden demnach zukünftige Studien ein weiteres Feld von Altersklassen und Bildungsschichten mit einbeziehen, wären sicher spannende neue Aspekte zu erwarten.

Da bei der Erhebung des erinnerten Durchmessers der Münzen ein neues Messinstrument eingesetzt wurde und bei der Erhebung des Gewichts ebenfalls, ist es schwer in diesen Messungen mögliche Störquellen wie Versuchsleitereffekte zu identifizieren. Dies schränkt die Reliabilität des experimentellen Teils der Studie ein. Zudem das Experiment in strengerem Sinne ein Quasi- Experiment darstellt. Außerdem macht es die Einschätzung schwierig, ob der Zusammenhang von Wertempfinden und geschätzter Münzgröße tatsächlich nicht vorhanden ist oder nur in unzureichender Weise operationalisiert wurde. Schließlich wurden die Probanden nicht direkt gefragt wie sie den angegebenen Wert der Münze kalkulieren. Dem könnten zukünftige Studien mit Methoden wie dem nichtstandardisierten, offenen Interview begegnen, bei dem ein breiterer thematischer Rahmen erhoben werden kann (Bortz & Döring, 2006, S.238). Auf diesem Weg könnte das Verständnis um den wahrgenommenen Wert des Goldes erweitert werden.

Die Interpretation der vorgefundenen Ergebnisse, sowohl des *Einstellungsraumes* wie auch der Assoziationen, sind, streng betrachtet, nicht objektiv. Letztlich handelt es sich hier um indirekte Erhebungen von mentalen Konstrukten, bei deren Analyse die subjektive Sicht des Forschers in die Ergebnisdarstellung mit einfließt. Ob verschiedene Personen bei demselben assoziierten Begriff auch an dasselbe denken, sei zusätzlich dahingestellt. Dies wird auch von Wagner (1998) als einer der zentralen Probleme bei der Interpretation der sozialen Repräsentationen angeführt.

Die Prognose hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung unserer Wirtschaft wurde nur mit einem Item abgefragt, was unzureichend ist. In zukünftigen Studien sollte die Sicht auf die wirtschaftliche Zukunft unseres Währungs- und Wirtschaftssystems in jedem Fall für beide Themenbereiche getrennt, sowie wesentlich differenzierter erfragt werden. Daran angehängt stellt sich rückblickend die Frage, welcher Anteil des Vertrauens durch den Glaube an einen *mental Goldstandard* erklärt werden kann. So könnte beispielsweise Vertrauen in die Währungen entstehen, indem die Nutzer glauben, der Staat besäße viele Sachwerte in Form von Gold und anderen Gütern. Das Vertrauen in den Euro würde dann durch Vertrauen in die Solvenz des Staates generiert und das Vertrauen in die Solvenz des Staates wiederum durch das Wertempfinden Gold, also eine moderierende Funktion des Wertempfindens von Goldes. In Zukunft müsste daher die wahrgenommene Wertkonstanz von Gold erfragt werden, um Vergleichswerte zum Vertrauen in den Euro zu schaffen, sowie den geschätzten Anteil, den ein *mentaler Goldstandard* an der Wertsicherung der Eurowährung bei den Probanden hat. Interessant wäre in diesem Kontext eine Studie, die sich explizit auf den Vertrauensaspekt in Euro fokussiert, und den Anteil, welchen Gold an diesem Faktor besitzt, evaluiert. Festzuhalten bleibt, dass ein mentaler Goldstandard nur Teile des Vertrauens in eine Währungen erklären kann. Das sozial- kognitive Modell des elaborierten Geldwertvertrauens zeigte schon Faktoren wie die Wahrnehmung der Kompetenz der EZB, des Staates und der Wirtschaft auf (s. Castelfranchi & Falcone, 2010, 2000), und damit sind Gewiss noch nicht alle Variablen, die eine Rolle spielen könnten, genannt.

Da diese Studie nicht explizit, wie bei Beurle (2010) geschehen, den Glaube an eine Wertsicherung des Euro durch Gold erhoben hat, kann die Existenz und Verteilung eines *mentaler Goldstandard* nur angenommen, aber in letzter Instanz nicht unanfechtbar belegt werden. Daher hätte diese Frage in die vorgenommene Studie integriert gehört. Sie hätte die explizit geäußerte Meinung der Probanden zu diesem Thema mit den hier vorliegenden, eher impliziten, Meinungen vergleichbar gemacht. So wie die Dinge stehen, kann die Studie nicht belegen, dass Personen, die angeben, sich über den Goldpreis zu informieren, auch über die nicht mehr bestehende Golddeckung des Euro Bescheid wissen. Die vorliegenden Daten deuten zwar darauf hin, jedoch kann eine gesicherte Aussage lediglich bezüglich der Unterschiede, zwischen Personen, welche sich über den Goldstandard informieren vs. Personen die dies nicht tun, getätigt werden.

Die Hypothese 4, zum Zusammenhang zwischen Einstellungen und Krise, fußt jedoch auf der Annahme einer Gleichsetzung von Interesse und Wissen. Außerdem wird davon ausgegangen, dass mit dem Glauben an *einen mentalen Goldstandard* die Einstellung zum Euro konstant positiv gehalten wird, somit andere Faktoren, welche die Einstellung zum Euro beeinflussen, außer Acht gelassen werden. Ein solcher Faktor wäre beispielsweise *kognitive Dissonanz* (Festinger, 1957). In diesem Fall könnte sich die Wirtschaftskrise nicht auf die Einstellung zum Euro auswirken, da eine schlechte Einstellung bzgl. des Euro im Zusammenspiel mit fehlenden Alternativen zu besagten Spannungszuständen führen dürfte. Zudem wurde in der aktuellen Studie lediglich ein Zusammenhang geprüft: Kausale Aussagen, in Form eines Einflusses der Wirtschaftsprognose auf die Einstellung zum Euro, können also nicht getätigt werden.

6.4 Ausblick

Die häufiger werdenden Diskussionen, ob zur Rettung der Eurowährung eine Reduktion der Mitgliederzahl des Währungsraumes Euro notwendig ist (Der Spiegel, 2011b), ändert nichts an den Grundproblemen des Systems wie Währungsspekulationen (Bloss & Eil, 2009, S. 40) und der generellen Abhängigkeit des Euro vom Devisenmarkt (Funke & Stöß, 2011). Um einen möglichen zukünftigen Werteverfall der Währungen entgegen zu steuern, ist eine bewusste Reduktion der Geldmenge wichtig (Friedman, 1992, S.219). Sollte es in nächster Zeit zum Ausschluss einzelner Staaten aus dem Euroraum kommen oder sogar zur Notwendigkeit der Reorganisation des gesamten europäischen Geldsystems, wie durch Blankenburg und Palma (2009) postuliert, so sind Studien über die psychologischen Konsequenzen hinsichtlich des Vertrauens in Geld von essentieller Bedeutung für den Erhalt unseres Wirtschaftssystems. Die Daten zu dieser Studie stammen aus einer Erhebung, welche im Mai 2011 stattfand, zu einem Zeitpunkt, an dem die Eurokrise noch nicht die mediale Zuwendung bekam, welche sie nun, zum Jahresanfang 2012, genießt. Mögliche Veränderungsprozesse in der Wahrnehmung bzgl. Euro und Gold innerhalb der nächsten Monate durch weitere Studien zu beleuchten, schiene dem Autor äußerst interessant, um die Auswirkungen zu untersuchen, welche eine massive mediale Diskussion um eine Währung nach sich zieht. Gerade auf qualitativer Ebene wäre dort in den kommenden Jahren sicher viel zu entdecken.

7. Zusammenfassung

Im Kontext der durch die Währungskrise ausgelösten Diskussionen, um Alternativen zum jetzigen Geldmodell, beschäftigt sich die vorliegende, empirisch- quantitative Explorationsstudie mit der Wahrnehmung von Gold, mit Fokus auf dem Wertempfinden. Aufbauend wird untersucht, ob Währungsnutzer der Illusion unterliegen, dass der Euro in seinem Wert durch Gold gedeckt ist. Dies wird als möglicher Erklärungsansatz für das Vertrauen in schuldenbasiertes Papiergeld angeboten. Eine solche Illusion, hier als *mentaler Goldstandard* betitelt, wurde bereits von Ludwig von Mises (1953, S. 53 ff.) und Schmolders (1982, S. 153) als Determinante des Vertrauens in Geld bezeichnet. Es wurde ein Papier- Bleistift-Fragebogen zu freien Assoziationen und Einstellungen eingesetzt. Außerdem schätzten die Probanden den Wert einer Goldmünze und beurteilten dieselbe Münze, sowie eine 1€-Münze mit gleichem physikalischen Maßen, in Hinsicht auf Gewicht und Durchmesser. Teilnehmer waren N=103 Studenten der Wirtschaftsuniversität Wien und der Universität für Bodenkultur. Die Erhebung fand im Mai 2011 statt.

Wahrnehmung von Gold: Mittels des Fragebogens wurden drei Skalen der Einstellung identifiziert: *Positivität und Fairness*, *Gelassenheit* sowie *Besonderheit und Sicherheit*. *Besonderheit und Sicherheit* wird Gold in erhöhtem Maße zugesprochen, in den anderen Eigenschaften wird Gold als durchschnittlich bewertet. Die gefundenen Skalen entsprechen weitgehend den drei sozio-emotionalen Dimensionen von Osgood (1955). Die Erkundung der getätigten freien Assoziationen erfolgte mittels lexikographischer Analyse (Kulich, Kirchler, & el Sehity, 2004). Es wurden insgesamt 453, davon 110 verschiedene, Begriffe zu *Gold* assoziiert. 11 wurden von mehr als 10% der Stichprobe genannt. Die durchschnittliche Bewertung der Assoziationen zu Gold mittels Polaritätsindex (Maßstab sozialer Einstellungen) ist sehr positiv. Der Polaritätsindex und die Skala *Positivität und Fairness* sind korreliert ($r_s=.38$; $p.<.05^{**}$). Dies belegt die Position von Molnier und Tafani (1997), nach denen Meinungen und soziale Vorstellungen verbunden sind, auch für Gold. Den Kern der sozialen Vorstellung bezüglich Gold ($f_n(A) > .3$) bilden die Begriffe *Schmuck*, *wertvoll* und *Geld*, außerdem werden physische Aspekte (*Glanz*, *Münzen*, *Barren*), Anlageaspekte (*Wertanlage*, *sichere Wertanlage*) sowie weitere Bezüge zum Wert (*Schatz*, *Reichtum*) vermehrt assoziiert. Die Assoziationen weisen Ähnlichkeiten mit denen zum Euro aus dem Jahr 2002 (El Sehity & Kirchler, 2006) auf, in Bezug auf die Assoziation *Geld*. Jedoch tauchen bei den Goldassoziationen keine Begriffe zu Institutionen (*EU*, *Europa*, *Bank* usw.) auf, was beim Euro der Fall ist.

Wertempfinden bezüglich Gold: Es zeigte sich, dass die Einschätzung des Marktwertes von Gold sehr schwer fällt. Der zu schätzende Wert einer vorgelegten Goldmünze ist mit $M=98.07\text{€}$ ($SD=94.49$, $Md=70$, 5-500€), bei einem realen Marktwert zum Zeitpunkt der Testung von $280\pm 6\text{€}$, spekulativ, statistisch unabhängig von dem geschätzten Gewicht ($r_s=.01$, $p>.05$) und unterscheiden sich nicht ($U=96$, $Z=-1.15$, $p=.267$) zwischen Personen mit ($Md=125\text{€}$, $SD=138.84$, $Md=125$) und ohne Wissen um den Handelspreis von Gold (dieses ist mit $N=14$ selten vorhanden). Daher korreliert der angegebene Goldwert an der Börse auch nicht mit dem geschätzten Goldwert bei den $N=15$ Personen ($r=.30$, $p=.14$, n.s.). Jedoch ist der geschätzte Goldwert signifikant höher, wenn Gold als bedeutsamer erlebt wird ($Md=90\text{€}$, $SD=102.92$ vs. $Md=55\text{€}$, $SD=81.74$). Dies trifft ebenfalls zu, wenn Gold als positiver und fairer angesehen wird ($Md=95\text{€}$, $SD=114.08$ vs. $Md=50\text{€}$, $SD=58.0$), sowie bei stärkerem Interesse an Gold ($Md=100\text{€}$, $SD=131.8$ vs. $Md=59\text{€}$, $SD=62$). Das Gewicht der Goldmünze wird zudem im direkten Vergleich mit einer ebenso schweren 1€-Münze häufiger (schwerer: 54.4%, gleich schwer: 9.4%, leichter: 35.9%) als schwerer empfunden ($\chi^2(1)=3.88$, $p=.049$). Dies wird als möglicher Einfluss des Wertempfindens auf die Wahrnehmung der Physis interpretiert. Der Versuch, das Wertempfinden zusätzlich über den geschätzten Durchmesser der Münzen sichtbar zu machen, wie in der Vergangenheit seit Brunner und Goodman (1947) mehrmals geschehen und durch Furnham & Spencer-Bowdage (2003) summierend skizziert, schlug dagegen fehl, da Einstellung zum Euro und zu Gold (als Proxy-Variable des Wertempfindens) in keinen Zusammenhang mit der Einschätzung des Durchmessers von Euro- und Goldmünzen steht. Aus den Daten wird geschlossen, dass die Wahrnehmung des Wertes von Gold in der Gesellschaft keine sachliche Basis besitzt. Das Wertempfinden hängt mit affektiven Variablen wie Einstellungen und Interesse zusammen und manifestiert sich in der in relative Überschätzung des Gewichtes der zur 1€-Münze gegenüber der Goldmünze.

Mentaler Goldstandard: Die Existenz dieser Illusion wird geprüft, indem der Zusammenhang von Prognosen, für die Entwicklung der Wirtschaft, mit den Einstellungen zum Euro analysiert wird. Basis ist die Annahme, dass eine negative Wirtschaftsprognose sich nur bei denjenigen Personen negativ auf die Einstellung zum Euro auswirken kann, welche Wissen um das aktuell goldgedeckte Währungssystem besitzen. Andernfalls sorgt der Glaube an eine Warendeckung dafür, dass die Einstellung zum Euro unbeeinflusst von der Wirtschaftssituation bleibt.

Generell sehen die Probanden die Zukunft der Wirtschaft eher negativ, haben aber eine positive- sowie mit 1997 (Meier & Kirchler, 1998) verglichen konstante, Einstellung zum Euro. Als wichtiges Selektionskriterium bei der Analyse, eines *mentalen Goldstandards*, erweist sich die Einteilung in diejenigen 31 Personen, welche sich über den Goldpreis informieren (bei ihnen wird Wissen um das goldungedechte Währungssystem eher vermutet) und jene 72 Personen, die dies nicht tun. Die ursprünglich geplante Selektion nach Studiengang erwies sich dagegen als nicht vorteilhaft, da laut Beurle (2010, S.82) 46% der Wirtschaftstudenten glauben, dass das Geld durch Gold der Zentralbanken gedeckt ist und in den vorliegenden Daten Wissen um den Börsenpreis von Gold bei Naturwissenschaftlern ebenso häufig wie bei Wirtschaftswissenschaftlern zu finden ist. Die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit einer weiteren Wirtschaftskrise hängt lediglich bei jenen Personen mit der Einstellung zum Euro zusammen, welche sich über den Goldpreis informieren ($r_s = -.40$, $p = .016$). Diese Personen sehen in Gold anscheinend nur mehr eine Anlagemöglichkeit und den Wert des Euro als abhängig von der Gesamtwirtschaft. Daher ist bei diesen Personen die Skala *Besonderheit und Sicherheit* für die Einstellungen zu Gold zentral. Demgegenüber weisen die Interkorrelationen der Einstellungsfragen darauf hin, dass für uninformierte Personen die Skala *Positivität und Fairness* besonders wichtig ist, wobei Gold als unfair beschrieben wird. Von dieser Skala unabhängig besteht bei diesen Personen ein Konstrukt, welches *Sicherheit* und *Macht* von Gold umfasst, dabei wird *Macht* dem Gold besonders zugesprochen. Sehr häufig ($f_n(A) = .47$), und signifikant häufiger als informierte Personen ($f_n(A) = .20$), nennen die uninformierten Personen zudem das Wort *Geld*. Der Begriff *Geld* wird in Assoziationen zum Euro aus dem Jahr 2002 (Kulich, Kirchler & el Sehity, 2004) ähnlich oft genannt, zeigt somit eine assoziative Bezug von Euro und Gold auf. Zusammengefasst weist die Studie einen *mentalen Goldstandard* für die nicht informierten Personen nach. Die Illusion sorgt für hohes Wertempfinden gegenüber dem Papiergeld und damit für eine positive Einstellung zum Euro. Somit könnten Teile des Vertrauens in den Euro durch den Glaube an eine Golddeckung der Währung verursacht werden.

Literaturverzeichnis

- Al-Shibli, M. (2011). The Fundamental Principle of Conservation of Physical Money: Its Violation and the Global Financial System Collapse. *iBusiness* , 3(1), S. 76-87.
- Arts, W., & Halman, L. (2005). National Identity in Europe Today. What the People Feel and Think. *International Journal of Sociology* ,35(4) S. 69- 91.
- Balcetis, E., & Dunning, D. (2006). See What You Want to See: Motivational Influences on Visual Perception. *Journal of Personality and Social Psychology* , 91 (4), S. 612–625.
- Baron, R. M., & Kenny, D. (1986). The moderator- mediator variable distinction in social psychological research. *Journal of Personality and Social Psychology* 51(6), S. 1173-1182.
- Bartholomae, A. (2010). *Das Gold der Notenbanken - Funktion und Bedeutung*. Arbeitsbericht. Bundesbank Deutschland. Abgerufen am 16. 02 2011 von Bundesbank: http://www.geldmuseum.de/download/museumsabend_20100317.pdf
- Beck, B. (2006). *Volkswirtschaft verstehen*. Zürich: Hochschulverlag.
- Beckwith, N., & Kassarian, H. (1978). Halo Effects in marketing research: review and prognosis. *Advances in Consumer Research* , 5, S. 465- 467.
- Bernau, P. (2011). *Der Krieg der Währungen ist entbrannt*. Abgerufen am 17. 01 2011 von faz.net: <http://www.faz.net/s/Rub0E9EEF84AC1E4A389A8DC6C23161FE44/Doc~E6D3B7B95A95B43D5B9B30E5FFFF876CA~ATpl~Ecommon~Spezial.html>
- Beurle, A. (2010). *Währung, Vertrauen, Wissen. Kognitive Bedingungen des Vertrauens in eine Währung*. Unveröffentlichte Diplomarbeit. Fakultät für Psychologie, Universität Wien
- Biederman, I., Mezzanotte, R., & Rabinowitz, J. (1982). Scene perception: Detecting and judging objects undergoing relational violations. *Cognitive Psychology*, 14, S. 143–177.
- Blankenburg, S., & Palma, G. (2009). Introduction: the global financial crisis. *Cambridge Journal of Economics*, 33, S. 531-538.
- Bloss, B., & Eil, N. (2009). *Währungsderivate*. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag.
- Bortz, J. & Döring, N. (2006): *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler*. 4. Auflage. Berlin: Springer.
- Boustead, E., Cottee, k., & Farquhar, R. (1992). The Perceived value of a new coin. *The Journal of Social Psychology* , 132 (1), S. 143-144.

Brandstätter, E., & Brandstätter, H. (1996). What's money worth? Determinants of the subjective value of money. *Journal of Economic Psychology* , 17(4), S. 443- 364.

Brandstätter, E (1998). *Ambivalente Zufriedenheit. Der Einfluss sozialer Vergleiche*. Münster:Waxmann

Bruce, V., Gilmore, D., Mason, L., & Mayhew, P. (1983). Factors affecting the perceived value of new coins. *Journal of Economic Psychology* , 4, S. 335-347.

Bruner, J., & Goodman, C. (1947). Value and need as organizing factors in perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology* ,42, S. 33-44.

Castelfranchi, C., & Falcone, R. (1998). Principles of Trust for MAS: Cognitive Anatomy, Social Importance, and Quantification. (S. 72- 79). International Conference on Multi Agent Systems,.

Castelfranchi, C., & Falcone, R. (2000). Trust is Much More than Subjective Probability: Mental Components and Sources of Trust. *Proceedings of the 33rd Hawaii International Conference on System Sciences*.

Falcone, R. & Castelfranchi, C. (2010) Generalizing Trust: Inferencing trustworthiness from categories. In Falcone, R., Barber, S., Sabater-Mir, J., Singh,M. (Hrsg.). *Trust in Agent Societies* (S. 65-80). Berlin: Springer.

Cipriani, G., Lubian, D., & Zago, A. (2008). Money Illusion: Are economists different? *Economic Bulletins*, 1(3), S. 1-9

Davis, H., Steven, J. & Ragsdale, E. (1986). An Anchoring and Adjustment Model of Spousal Predictions. *Journal of Consumer Research* , 13,(1), S. 25- 37.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1993). Die Selbstbestimmungstheorie der Motivation und ihre Bedeutung für die Pädagogik. *Zeitschrift für Pädagogik* , 39 (2), S. 223-238.

Der Spiegel. (2011). *Amerikas neuer Goldrausch*. Abgerufen am 01. 04 2011 von [spiegel.de: http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/0,1518,753253,00.html](http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/0,1518,753253,00.html)

Der Spiegel. (2011b). *Ein Gespenst namens Europa*. Abgerufen am 11. 11 2011 von www.spiegel-online.de: http://www.spiegel.de/politik/deutschland/0,1518,797016,00.html

Der Spiegel. (2011c). Zentralbanken kaufen tonnenweise Gold. Abgerufen am 17.11.2011 von www.spiegel-online.de: http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/0,1518,798383,00.html

Der Spiegel. (2011d). Sollen wir den Euro aufgeben. Abgerufen am 06.12.2011 von www.spiegel-online.de:http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/0,1518,800926-3,00.html

De Rosa, A. (1995). *Controversial social representations „of“ and „around“ advertising: how to sell pullovers by provoking discussion on social issues*. Symposium auf dem elften Treffen der EAESP im Jahr 1996.

Deutsche Börse AG. (2011). Rohstoffe- Kursentwicklungen. www.boerse-frankfurt.de. Abgerufen am 11. 11 2011 von <http://www.boerse-frankfurt.de/DE/index.aspx?pageID=150&ISIN=XD0002810808>

Deutsche Bundesbank. (2011b). *Geld und Geldpolitik*. Abgerufen am 13. 11 2011 von www.bundesbank.de: http://www.bundesbank.de/download/bildung/geld_sec2/geld2_gesamt.pdf

Dukes, W., & Bevan, W. (1952). Accentuation and response variability in the perception of personality. *Journal of Personality* ,20(4), S. 457–465.

Eichengreen, B. (2000). *Vom Goldstandard zum Euro*. Berlin: Klaus Wagenbach Verlag.

Eizinger, C., Kalmar, M., Kernbeiß, G., Prammer-Waldhör, M., & Wagner-Pinter, M. (2002). *Vermögensbildung und Reichtum in Österreich*. Studie im Auftrag des Sozialministeriums Österreich: Wien.

El Sehity, T., & Kirchler, E. (2006). Soziale Repräsentationen. In H. Bierhoff & D.Frey, *Handbuch der Psychologie. Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie*, S.486-493. Göttingen: Hogrefe.

Elger, C., & Schwarz, F. (2009). *Neuro Finance* . München: Rudolf Haufe Verlag.

Europäische Zentralbank (2007). *How the euro became our money. A short history of the euro banknotes and coins*. Research and Education. European Central Bank:Frankfurt am Main

Europäische Zentralbank. (2011). *Die europäische Zentralbank, Das Eurosystem, Das Europäische System der Zentralbanken*. Informationstext. Abgerufen am 13. 11 2011 von www.ecb.int: <http://www.ecb.int/pub/html/index.en.html>

Evans, A., & Baxendale, T. (2008). Austrian Business Cycle Theory in Light of Rational Expectations: The Role of Heterogeneity., the Monetary Footprint., and Adverse Selection in Monetary Expansion. *Quartly Journal of Austrian Economics* , 11, S. 81-93.

Falk, A. (2003). Homo Oeconomicus versus HomoReciprocans.Ansätze für ein neues wirtschaftspolitisches Leitbild?. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* ,4(1), S. 141- 172.

Festinger, L. & Carlsmith, J. (1959). Cognitive Consequences of Forced Compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology* (58), 1959, pp. 203-210

Focus. (2010). *Gold als Altersvorsorge immer beliebter*. Focus. Abgerufen am 16. 02 2011 von [focus.de](http://www.focus.de): http://www.focus.de/finanzen/altersvorsorge/umfrage-gold-als-altersvorsorge-immer-beliebter_aid_572680.html

Freud, S. (1924). *Charakter und Analerotik. Freuds gesammelte Schriften*.Bd.10, S.402-410. Wien: Internationaler Psychoanalytischer Verlag.

- Friedman, M (1992). *Geld regiert die Welt*. ECON Executive Verlag: Düsseldorf
- Fukomoto, Y. (2011). Another Look at the Underlying Cause of the End of the Bretton Woods System: International Price Differences Perspective. *Review of International Economics* , 19, S. 852- 864.
- Funke, A., & Stöß, E. (2011). *Glossar zum Thema "Geld und Währung"*. Bundesbank Deutschland. Abgerufen am 02. 03 2011 von http://www.bundesbank.de/bildung/bildung_glossar_d.php
- Furnham, A. (1984). *Many sides of the coin: The psychology of money usage. Personality and Individual Differences.*, 5, 95-103.
- Furnham, A., & Spencer-Bowdage, S. (2003). Inflation and the estimated size of withdrawn notes and coins. *Journal of Socio-Economics* ,32, S. 351–354.
- Gamble, A., Gärling, T., & Charlton, J. (2002). Euro illusion: Psychological insights into price. *European Psychologist* ,7(4), S. 302–311.
- Gnan, E., Scharler, J., & Silonger, M. (2009). Inflationserwartungen- ihre Bedeutung und Messung für die Geldpolitik. *Geldpolitik und Wirtschaft* , Q2, 43-73.
- Guptara, P. (2008). Die Folgen eines auf Zins beruhenden Weltwirtschaftssystems. In M. Weis, & H. Spitzbeck, *Der Geldkomplex*, S. 69 ff. . St. Gallen: Haupt.
- Hanemann, M. (1991). 'Willingness to Pay and Willingness to Accept: How Much Can They Differ? *The American Economic Review* , 81(3), S. 635- 647.
- Heinemann, K. (1993). Geld und Vertrauen. In J. Kintzelé, *Georg Simmels Philosophie des Geldes*, 301-323, Frankfurt am Main: Anton Hain Verlag.
- Heinemann, K. (1969). Grundzüge einer Soziologie des Geldes. In H. Schelsky, & F. H. Tenbruck, *Soziologische Gegenwartsfragen* S. 160 pp. Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag.
- Heinesohn, G., & Steiger, O. (2009). *Eigentum, Zins und Geld: Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaft*. Marburg: Metropolis.
- Ingham, G. (2000). Babylonian Madness: on the historical and sociological. In J. Smithin, *What is Money?* . London and New York: Routledge.
- Ingham, G. (2007). The Specificity of Money. *European Journal of Sociology* , 48(2), S. 265-272.
- International Monetary Fund. *Navigating Stormy Waters- Regional Economic Outlook: Europe*. Regional Economic Outlook. Abgerufen am 10. 10 2011 von www.imf.org: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2011/eur/eng/pdf/ereo1011.pdf>
- Ismail, Z. Y., & Shabri, A. (2009). Forecasting Gold Prices Using Multiple Linear Regression Method. *American Journal of Applied Sciences* , 6(8), S. 1509-1514.

- Jordan, T. J. (2007). Geld, Geldpolitik und Vertrauen. In *Vertrauen-Anker einer freiheitlichen Ordnung*. 73-82 Progress Foundation und Verlag Neue Züricher Zeitung: Zürich
- Kaelberer, M. (2005). Deutschmark nationalism and Europeanized identity aspects of Germany's adoption of the Euro,. *German Politics* ,14(3), S. 283-296.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. S.23-101, Cambridge : Cambridge University Press.
- Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, R. (1990). Experimental Test of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *Journal of Political Economy*, 98 (6), S. 1325-1348
- Killian, K. (2004). *Besitztumseffekte. Deskriptive Entscheidungstheorie am Beispiel des Endowment Effect*. Abgerufen am 17. 02 2011 von <http://www.markenlexikon.com: http://www.markenlexikon.com/downloads.html>
- Kirchler, E. (1998). Differential representations of taxes: analysis of free associations and judgments of five employment groups. *Journal of Socio-Economics* ,27(1), 117- 131.
- Kirchler, E., (2011). *Wirtschaftspsychologie*. Hogrefe Verlag: Wien
- Kirkland, J., & Flanagan, D. (1979). Long- Term Memory and the Value- Size Hypothesis. *Perceptual and Motor Skills* , 48, S. 1149- 1150.
- Kleine, J., & Krautbauer, M. (2010). *Goldbesitz der Privatpersonen in Deutschland“*. Studie. Berlin: Steinbeis Research Center for Financial Services.
- Knetsch, J., Fang-Fang, & T., Richard. H. (2001). The Endowment Effect and Repeated Market Trials. Is the Vickrey Auction Demand Revealing?. *Experimental Economics*, 4, S. 257-269
- Koch, E. (2007). *Eigenes Geld. Eine empirische Untersuchung über die Effekte von Regionalgeld*. VDM Verlag Dr. Müller: Saarbrücken
- Kulich, C., Kirchler, E., & El Sehity, T. (2004). Zur strukturellen Analyse sozialer Vorstellungen: Lexikographische Analyse von freien Assoziationen.. Paper presented at the 4th Workshop on Qualitative Content Analysis, Klagenfurt, Austria, June, .
- Lea, S. (1981). Inflation, decimalization and the estimated size of coins. *Journal of Economic Psychology* , S. 79-81.
- Leiser, D., & Izak, G. (1987). The money size illusion as a barometer of confidence? The case of high inflation in Israel . *Journal of economic Psychology* , 8, S. 347-356.
- Lichtenstein, G. (2010). *Brauchen wir eine neue Weltwährung*. (Hrsg. Deutsche Bundesbank, Zentralbereich Finanzstabilität). Abgerufen am 28. 10 2011 von www.geldmuseum.de: http://www.geldmuseum.de/download/museumsabend_20100113.pdf

Lotto, L., Rubaltelli, E., Rumiati, R., & Savadori, L. (2006). Mental Representation of Money in Experts and Nonexperts after the Introduction of the Euro. *European Psychologist* , 11 (4), S. 277-288.

Luhmann, N. (2001). Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen: Probleme und Alternativen. In M. Hartmann, *Vertrauen. Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. S.143-161. Frankfurt am Main : Campusverlag

Mangold, R., Vorderer, P., & Bente, G. (2004). *Lehrbuch der Medienpsychologie*. Göttingen: Hogrefe.

Menger, C (1892) The Origins of Money. *Economic Journal*, 2, S.239-255.

Meier, K. & Kirchler, E. (1998b). Social representations of the euro in Austria. *Journal of Economic Psychology* , S. 755-774.

Mishra, H., & Mishra, A. (2006). Money: A Bias for the Whole. *Journal of Consumer Research* , 32, S. 541- 549.

Molnier, P., & Tafani, E. (1997). Attitudes and social representations: A theoretical and experimental approach. *European Journal of Sociual Psychology* , 27(6), 687-702.

Müller-Peters, A. (2001). *Psychologie des Euro. Die Währung zwischen nationaler Identität und europäischer Integration*. Lengerich. Münkler Herfried

Müller-Peters, A., Pepermans, R., Kiell, G., Battaglia, N., Beckmann, S., Burgoyne, C., et al. (1998). Explaining attitudes towards the Euro. Design of a Cross-national study. *Journal of Economic Psychology* , 19 (6) S. 663-680.

Mundel, R. (2005). The case for a world currency. *Journal of Policy Modeling* , 27, S. 465-475.

Münze Österreich. (2009). *20 Jahre Philharmoniker*. Preetext. Abgerufen am 02. 03 2011 von austrian-mint: http://www.austrian-mint.at/pres_archiv?pressId=132

Müsseler, J. (2008). *Allgemeine Psychologie*. Heidelberg: Spektrum Verlag.

Nelson, D. L., McEvoy, C. L., & Dennis, S. (2000). What is free association and what does it measure? *Memory & Cognition* , 28, S. 887-899.

Nisbett, R., & Wilson, T. (1977). The Halo Effect: Evidence for Unconscious Alteration of Judgments. *Journal of Feisonality and Social Psychology* , 35(4), S. 250- 256.

Osgood. (1955). Factor Analysis of Meaning . *Journal of Experimental Psychology* , 50 (5), S.325-338.

Pilz, G. (2007). *Geldanlage in Rohstoffen*. München: Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH Co.KG.

Przybyszewski, P., & Tyszka, T. (2007). Emotional Factors in Currency Perception. *Journal of Consum Policy* , 27(4), S. 355- 365.

Raghubir, P., & Srivastava, J. (2001). *The Denomination Effect*. New York: Working Paper.

Raghubir, P. (2006). An information processing review of the subjective value of money and prices. *Journal of Business Research* , 59 (10), S. 1053-1062.

Raghubir, P., & Srivastava, J. (2002). Effect of face value on product valuation in foreign currencies. *Journal of Consumer Research* ,29, S. 335–347.

Reischle, J. (2008). *Geld und Geldpolitik*. Frankfurt: Deutsche Bank.

Rodgers, J., & Nicewander, A. (1988). Thirteen Ways to Look at the Correlation Coefficient. *The American Statistician* , 42 (1), S. 59-66.

Schmölders, G. (1982). *Psychologie des Geldes*. München: Langen- Müller Verlag.

Schössler, C. (2002). *Das Grosse Buch vom Geld*. München: Deutsche Verlags- Anstalt.

Schultz, S., & Marquart, M. (2011). *China startet Yuan-Tuning*. Spiegel. Abgerufen am 2011.03.04 von <http://www.spiegel.de/http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/0,1518,748796,00.html>

Sedillot, R. (1992). *Muscheln, Münzen und Papier. Die Geschichte des Geldes*. . Frankfurt: Campus Verlag.

Shafir, E., Diamond, P., & Tverski, A. (1997). Money Illusion. *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (2), 341-374.

Shefrin, H. & Thaler, R. (1988). The Behavioral Life Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry* ,26 (4), S. 609- 643.

Smith, H., Fuller, R., & Forrest, D. (1975). Coin value and perceived size: a longitudinal study. *Perceptual and Motor Skills* (41), S. 227-232.

Standard, R. (2010). *Weltbank-Chef fordert Rückkehr zu Goldstandard*. Abgerufen am 21. 03 2011 von derstandard: <http://derstandard.at/1288659858118/Lockere-US-Geldpolitik-Weltbank-Chef-fordert-Rueckkehr-zu-Goldstandard>

Stöferle, R. (2010). *Spezial Report Gold*. Erste Bank Research: Wien

Tajfel, H., & Turner, J. (1986). The social identity theory of inter-group behavior. In S. Worchel, & L. Austin, *Psychology of Intergroup Relations*. S.7-24 Chicago: Nelson Hall.

Tang, T., Luna-Arocas, R., & Tang, D. (2004). Does the love of money moderate and mediate the income–pay satisfaction relationship. *Journal of Managerial Psychology* , 19 (2), S. 111-135.

- Thorndike, E. (1920). A constant error in psychological rating. *Journal of Applied Psychology* , 4(1) S. 25-29.
- Tyszka, T., & Przybyszewski, K. (2006). Cognitive and emotional factors affecting currency perception. *Journal of Economic Psychology* , 27(4), S. 518- 530 .
- Vergès, P. (1992). L'Evocation de l'argent: une méthode pour la définition du noyau central d'une représentation. *Bulletin de Psychologie*, 405, 203-209.
- Von Mises, L. (1912). *Theorie des Geldes und der Umlaufmittel.*. München: Duncker & Humblot:
- Von Mises, L. (1949). *Human Action*. San Francisco: Fox und Wilkes
- Von Mises, L. (1953). *Money and Inflation*. Yale: Yale University Press
- Vroom, V. (1957). Effect of Design on Estimation of Size of Coins. *Canadian Journal of Psychology* , 11, 2, S.89-92.
- Wade, R. (2009). From global imbalances to global reorganisation. *Cambridge Journal of Economics* , 33, S. 539-562.
- Wagner, W. (1998). Social Representations and Beyond - Brute Facts, Symbolic Coping and Domesticated Worlds. *Culture and Psychology*, 4, S.297-329
- Wansink, B., R. J., & J., S. (1998). An Anchoring and Adjustment Model of Purchase Quantity Decisions. *Journal of Marketing Research* , Vol.XXXV, S. 71- 81.
- Weis, M., & Spitzack, H. (2008). *Der Geldkomplex*. Kritische Reflexion unseres Geldsystems und mögliche Zukunftsszenarien. Haupt Verlag:Berne.
- World Gold Council. (2011). *Latest World Official Gold Reserves*. Jahresbericht. *Goldbulletin.org*. Abgerufen am 09. 01 2011 von Gold Bulletin: http://www.goldbulletin.org/faq/answer/94/what_percentage_of_gold_is_used_in_jewellery_industry_and_investment
- Yahya, I. Z. & Shabri, A. (2009). A Forecasting Gold Prices Using Multiple Linear Regression Method. *American Journal of Applied Sciences*, 1509-1514

Tabellen- Abbildungsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Zusammenhang der Hypothesen und Forschungsfragen.....	32
Abbildung 2: Angaben bezüglich des Handelspreises einer Unze Gold (der 15 Personen, welche angegeben den Börsenpreis zu kennen) sowie der mittlere Börsenpreis im Erhebungszeitraum.....	40
Abbildung 3: Geschätzter Wert der Goldmünze in Euro	41
Abbildung 4: Darstellung der Assoziationen zum Stimuluswort <i>Gold</i> in der Gesamtstichprobe	46
Abbildung 5: Darstellung der Assoziationen zu Gold in der Stichprobe der an Gold interessierten Personen (IP).....	48
Abbildung 6: Darstellung der Assoziationen zu Gold in der Stichprobe der nicht an Gold interessierten Personen (NIP).	49
Abbildung 7: Interkorrelationen zwischen den Items zur Einstellungsmessung bezüglich Gold in der Gesamtstichprobe (N=103)	53
Abbildung 8: Interkorrelationen der Items zur Einstellungsmessung bezüglich Gold in der Stichprobe der an Gold interessierten Personen (N=31)	54
Abbildung 9: Interkorrelationen der Items zur Einstellungsmessung bezüglich Gold in der Stichprobe der nicht an Gold interessierten Personen (N=72)	55
Abbildung 10. Mittelwerte der Einstellungsskalen zu Gold	57
Abbildung 11. Mittelwerte der Einstellungsskalen zu Gold getrennt nach Interessensgruppen	57
Abbildung 12: Korrelationen zwischen den Items zur Einstellungsmessung bezüglich Gold und dem Polaritätsindex	59
Abbildung 13: Geschätztes Gewicht der 1€-Münze und der Goldmünze in Gramm.....	60
Abbildung 14: Zusammenhang von Einstellung zum Euro und subjektiver Wahrscheinlichkeit einer Wirtschaftskrise in der Stichprobe der an Gold nicht interessierten Personen	67
Abbildung 15: Zusammenhang von Einstellung zum Euro und subjektiver Wahrscheinlichkeit einer Wirtschaftskrise in der Stichprobe der an Gold interessierten Personen.....	67

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Reihenfolge der Erhebung.....	38
Tabelle 2: Häufigkeiten der Angaben zum Wissen um den Goldpreis sowie der behaupteten Informiertheit.....	43
Tabelle 3. Relative Häufigkeit-, mittlere Bewertung- und mittlerer Rang der genannten Assoziationen der Interessensgruppen sowie der Gesamtstichprobe	47
Tabelle 4: Rotierte Faktorenladungsmatrix der Items zur Einstellungsmessung zu Gold	50
Tabelle 5: Verwendete Items der Einstellungsmessung bezüglich Gold, deren Faktorenladungen sowie die Zuordnung zu Quatern im Einstellungsraum.....	52
Tabelle 6. Skalen der Einstellung zu Gold inklusive Gütekriterien	56
Tabelle 7. Differenzen der Größenschätzungen der Münzen(in mm) minus den wahren Durchmesser.....	62
Tabelle 8: Unterschiede im geschätzten Wert der Goldmünze in den Informationsgruppen....	63

Anhang

Anhang A: Fragebogen

Fragebogenseite 1



Sehr geehrte StudienteilnehmerInnen,

vielen Dank, dass Sie an diesem Experiment teilnehmen. Es wird etwa 15 Minuten Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Ziel der Studie ist es herauszufinden, wie Menschen Gold und Geld wahrnehmen. Sollten Sie vorab Fragen haben, so können Sie diese jetzt stellen. Wenn keine Fragen bestehen, können Sie nun mit der ersten Frage beginnen.

Frage 1. Was fällt Ihnen ein, wenn Sie an Gold denken?

Bitte nennen Sie diejenigen (maximal) 5 Begriffe, welche Ihnen als erstes in den Sinn kommen:

-
-
-
-
-

Frage 2. Bewerten Sie nun bitte die oben genannten Begriffe, indem Sie jeweils eines der folgenden Zeichen hinter die Wörter setzen:

Positiver Begriff: +

Neutraler Begriff: 0

Negativer Begriff: -

Fragebogenseite 2

Frage 3. Markieren Sie bitte das Kästchen, dass Ihrer persönlichen Meinung am besten entspricht:

Gold ist...

sicher ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ unsicher	Weiß nicht ☐
gut ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ schlecht	Weiß nicht ☐
fair ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ unfair	Weiß nicht ☐
gewöhnlich ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ besonders	Weiß nicht ☐
schön ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ hässlich	Weiß nicht ☐
sauber ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ schmutzig	Weiß nicht ☐
unangenehm ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ angenehm	Weiß nicht ☐
sauer ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ süß	Weiß nicht ☐
mächtig ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ schwach	Weiß nicht ☐
glücklich ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ traurig	Weiß nicht ☐
unbedeutend ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ bedeutsam	Weiß nicht ☐

Wenn ich über Gold nachdenke, fühle ich mich...

besorgt ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ruhig	Weiß nicht ☐
entspannt ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ aufgeregt	Weiß nicht ☐

Es ist unsicher, wie sich der Wert von Gold entwickeln wird.

Stimme voll zu ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme überhaupt nicht zu	Weiß nicht ☐
--	----------------------------------

Es ist sinnvoll, finanzielle Absicherung mit Gold zu betreiben.

Stimme voll zu ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme überhaupt nicht zu	Weiß nicht ☐
--	----------------------------------

Frage 4. Informieren Sie sich ab und an über den aktuellen Goldpreis?

Ja	Nein
☐	☐

Fragebogenseite 3

Frage 5. Sie werden nun eine Goldmünze zur Betrachtung erhalten. Bitte schätzen Sie, wie viel diese in Euro wert ist.

Goldmünze	=	€
-----------	---	---

Frage 6. Besitzt oder besaß ihre Familie Gold in Form von Münzen oder Barren?

Ja	Nein

Frage 7. Besaßen Sie jemals Gold in Form von Münzen oder Barren?

Ja	Nein

Frage 8. Besitzen Sie aktuell Gold in Form von Münzen oder Barren?

Ja	Nein

Frage 9. Können Sie den Preis für Gold hier wiedergeben?

Ja	Nein

Falls ja...

- Wann haben sie sich zuletzt über den Goldpreis informiert? _____ (Datum)
- In welcher Währung wurde der Goldpreis angegeben? _____ (Name der Währung)
- Wie hoch war der Goldwert per Unze zu diesem Zeitpunkt? _____ (Betrag in der Währung)

Fragebogenseite 4

Vom Versuchsleiter auszufüllen!!

Frage 10. Es folgt nun eine Größenschätzung. Dafür nehmen Sie bitte die Schieblehre und stellen den geschätzten Durchmesser der folgenden Objekte ein:

1.	Gold		6.	1 Cent	
2.	10 Cent				
3.	2 Euro				
4.	20 Cent				
5.	1 Euro				

Frage 11. Die folgenden Fragen drehen sich um den Euro. Markieren Sie bitte das Kästchen, dass Ihrer persönlichen Meinung am besten entspricht:

Der Euro ist...

sinnvoll	☐	☐	☐	☐	☐	sinnlos	Weiß nicht	☐
schlecht	☐	☐	☐	☐	☐	gut	Weiß nicht	☐
unsicher	☐	☐	☐	☐	☐	sicher	Weiß nicht	☐
kontrollierbar	☐	☐	☐	☐	☐	unkontrollierbar	Weiß nicht	☐

Wenn ich über den Euro nachdenke, fühle ich mich...

ruhig	☐	☐	☐	☐	☐	besorgt	Weiß nicht	☐
aufgeregt	☐	☐	☐	☐	☐	entspannt	Weiß nicht	☐

Es ist unsicher, wie sich der Wert des Euros entwickeln wird.

Stimme voll zu	☐	☐	☐	☐	☐	Stimme überhaupt nicht zu	Weiß nicht	☐
----------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------------------	------------	-----------------------

In den nächsten zwei Jahren wird es eine weitere Wirtschaftskrise in Europa geben.

Stimme voll zu	☐	☐	☐	☐	☐	Stimme überhaupt nicht zu	Weiß nicht	☐
----------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------------------	------------	-----------------------

Fragebogenseite 5

Frage 12. Sie werden nun eine 1- Euro- Münze und eine Goldmünze erhalten. Bitte betrachten Sie die Münzen und entscheiden Sie innerhalb von 3 Sekunden:

Wiegt die 1- Euro- Münze oder die Goldmünze mehr, oder wiegen Beide gleich viel?

Die Goldmünze ist schwerer	
Die Münzen sind gleich schwer	
Die Euromünze ist schwerer	

Frage 13. Bitte schätzen Sie nun: Wie viel Gramm die Goldmünze wiegt.

	Gramm
--	-------

Wie viel Gramm die 1- Euro- Münze wiegt.

	Gramm
--	-------

Abschließend wäre es schön, wenn Sie ein paar Angaben zu Ihrer Person machen könnten.

Geschlecht:

M	W

Alter:

--

Nationalität:

--

Studiengang

Studiengang 1	
Studiengang 2	

Einkommen

Wie viele Mitglieder hat Ihre Herkunftsfamilie?

	Personen
--	----------

Bitte schätzen Sie nun, wie viel Geld dem Haushalt Ihrer Eltern im Monat netto zur Verfügung steht (Bei getrennt lebenden Eltern jener Haushalt, in dem man gelebt hat):

	€
--	---

Vielen Dank, dass Sie teilgenommen haben. Alle Informationen werden vertraulich behandelt. Sollten Sie sich für die Ergebnisse dieser Studie interessieren, so können Sie Ihre E-Mail Adresse auf dem beiliegenden Verteiler eintragen.



universität
wien

Universität Wien
Institut für Wirtschaftspsychologie
Lukas Steinbach

Anhang B: Fotos des verwendeten Materialien

B 1. Schieblehre



B 2. Gold- und Euromünze



Rohdaten

Da die Darstellung der Rohdaten, auf welchen diese Studie basiert, bei einer Stichprobe von N=103 Personen und einem fünfseitigem Fragebogen inklusive Freier Assoziationen, sehr viel Raum in Anspruch nehmen würde und gleichzeitig keinerlei essentiellen Nutzen bietet, wird hier darauf verzichtet. Sollte sich Interesse an einer Einsichtnahme in die Daten ergeben, so wird gebeten, eine Anfrage an die folgende Adresse zu senden: Lukas Steinbach, Hütteldorfer Straße 6/9, 1150 Wien. Bei Angabe einer Kontaktadresse wird ein Spss-File zur Verfügung gestellt. Unserer Umwelt zuliebe bitte ich für diese Vorgehensweise um Verständnis.

Eidesstattliche Erklärung

„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 17.02.2012 Lukas Steinbach.....

Lebenslauf



Name:	Lukas Steinbach
Geburtsdatum- und Ort:	20.06.1986, Bergisch Gladbach NRW, Deutschland
Geschwister:	2 Schwestern, 1 Bruder
Wohnort:	Hütteldorfer Straße 6/9 1150 Wien Österreich
Schule:	1993-2006: Freie Waldorfschule Berg. Gladbach
Schulabschluss:	14.06.2006 Abitur
Zivildienst:	01.08.2006- 31.04.2007 Freilichtmuseum Lindlar - Fachwerk- und Möbelrestauration - Gärtnereiarbeiten

Studium:	01.10.2007- 30.06.2008 Psychologie, Universität Klagenfurt
	01.10.2008- vrs. 31.03.2012 Psychologie, Universität Wien
1. Diplomprüfung	08.02.2010
Schwerpunkt	Wirtschaftspsychologie
Praktika:	Hotel Lindner 01.07.2005-31.08.2005 (Pâtisserie & Entremetier)
	Kienbaum Communications 01.05.2007-30.06.2007 (<i>Employer Branding & Personalmarketing</i>)
	Alstertal- Coaching 01.08.2012-30.10.2012 (<i>Teambuilding & Coaching im Outdoorbereich</i>)
Fortbildungen:	Rhetorik: - Kommunikation - Verhandlungen
Sprachen:	Englisch (B2, GERR) Russisch (A2, GERR)
Projekte :	Gründung der Studieninformationsplattform www.wien-für-anfänger.at
Nebentätigkeiten:	u.a. Service, Landwirtschaft, Großküchen
Interessen:	Klettern, Zeichnen & Objektkunst, Belletristik