



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Arbeit

Kontexteffekte bei riskanten Entscheidungen

Verfasserin

Andrea Maguire

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im September 2012

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: a Univ.-Prof. Dr. Eduard Brandstätter

Vielen Dank ...

an Hr. Prof. Eduard Brandstätter,
der meine Diplomarbeit mit großer Geduld betreute,
und mir immer wieder mit Rat bei Fragen und Problemen
während des Verfassens der Arbeit zur Seite stand

an meine Freundinnen und Kolleginnen,
die mir immer wieder den Rücken stärkten, positive Worte fanden
und mich ermutigten weiter zu machen

an meine Eltern,
die mich so unermüdlich unterstützten und nie aufhörten mir zu helfen,
Zeit und Wege zu finden, die Diplomarbeit abzuschließen

an meine Töchter Erin Grace und Cara May sowie meinen Mann,
für die ich während des Schreibens vielleicht nicht immer die Zeit
und Aufmerksamkeit hatte, die ich gerne gehabt hätte

an meinen Großvater,
der sich über den Abschluss der Diplomarbeit sicher gefreut hätte

INHALTSVERZEICHNIS

ABSTRACT.....	1
EINLEITUNG.....	2
I. THEORETISCHER TEIL	4
1. Gegenstand der Entscheidungstheorie	4
2. Entscheidungskomponenten.....	5
3. Entscheidungen unter Risiko.....	7
4. Die subjektive Erwartungsnutzentheorie (SEU-Theorie)	9
5. Die Prospect Theorie.....	10
5.1. Die beiden Phasen im Prozess der Entscheidung.....	11
5.2. Die Wertfunktion.....	12
5.3. Die Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion.....	14
5.4. Der Framingeffekt	16
5.5. Kritik an der Prospect Theorie	20
6. Einflussfaktoren auf das Entscheidungsverhalten.....	22
6.1. Die Rolle des Bereichs bei riskanten Entscheidungen	24
6.2. Die Rolle der objektiven Problemausrichtung bei riskanten Entscheidungen	27
6.3. Die Rolle der Höhe der Auszahlungen und der Wahrscheinlichkeiten bei riskanten Entscheidungen.....	29
6.4. Die Rolle des Geschlechts bei riskanten Entscheidungen.....	30
6.5. Die Rolle der Heuristiken bei riskanten Entscheidungen.....	32
II. EMPIRISCHER TEIL	39
7. Fragestellung	39
8. Hypothesen.....	40
9. Versuchsdesign	47
10. Instrument	49
11. Berücksichtigung möglicher Störvariablen.....	51
12. Versuchsdurchführung	52
13. Deskriptive Beschreibung der Stichprobe.....	53

14. Deskriptive Beschreibung des Entscheidungsverhaltens in den einzelnen Entscheidungssituationen	55
15. Überprüfung der Hypothesen	56
16. Diskussion	72
17. Forschungsausblick	83
LITERATURVERZEICHNIS	85
ANHANG A: Fragebögen.....	88
ANHANG B: Erklärung der Variablen.....	113
ANHANG C: Rohdaten	114
ANHANG D: weitere, im Kapitel Diskussion angeführte Ergebnisse	162
Eidesstattliche Erklärung.....	165
CURRICULUM VITAE.....	166

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1	Wertfunktion der Prospect Theorie nach Kahneman und Tversky (1979).	12
Abbildung 2	Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion der Prospect Theorie..... nach Kahneman und Tversky (1979).....	15
Abbildung 3	Klassen von Einflussfaktoren auf Entscheidungsstrategien nach Payne Bettman und Johnson (1993)	22
Abbildung 4	Verteilung der Variablen Studienrichtung (Erstfach) in absoluten Werten	54
Abbildung 5	Antwortverhalten der Versuchspersonen aufgeschlüsselt nach Bereichen.	61

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1	Vorhersage der einzelnen Heuristiken für den in der Untersuchung verwendeten Datensatz.....	46
Tabelle 2	Darstellung des Versuchsdesigns	47
Tabelle 3	Darstellung des Versuchsdesigns mit absoluten Werten und Prozentzahlen für die Wahl der sicheren Antwortalternative pro Entscheidungssituation, sowie Markierungen jener Entscheidungssituationen, bei welchen mehrheitlich die riskante Alternative gewählt wurde	55
Tabelle 4	Binäre logistische Regression mit 5 unabhängigen Variablen.....	57
Tabelle 5	Kreuztabelle mit der unabhängigen Variablen Frame	58
Tabelle 6	Kreuztabelle mit der unabhängigen Variablen Bereich	60
Tabelle 7	Parameterschätzung der Bereiche Recht und Gesundheit im Zuge einer binären logistischen Regression mit der Referenzkategorie Wirtschaft	62
Tabelle 8	Parameterschätzung der Bereiche Wirtschaft und Recht im Zuge einer binären logistischen Regression mit der Referenzkategorie Gesundheit	62
Tabelle 9	Kreuztabelle mit der unabhängigen Variablen Problemausrichtung	63
Tabelle 10	Interaktion zwischen den beiden unabhängigen Variablen Zahlenkombination und Frame	65
Tabelle 11	Parameterschätzung der Zahlenkombinationen „700,-€; 20% : 80%“ und „1.000,-€; 30% : 70%“ im Zuge einer binären logistischen Regression mit der Referenzkategorie „1.300,-€; 40% : 60%“	67
Tabelle 12	Parameterschätzung der Zahlenkombinationen „1.000,-€; 30% : 70%“ und „1.300,-€ 40% : 60%“ im Zuge einer binären logistischen Regression mit der Referenzkategorie „700,-€; 20% : 80%“	67
Tabelle 13	Interaktion zwischen den beiden unabhängigen Variablen Geschlecht und Frame.....	69
Tabelle 14	Angabe von Gründen für die Wahl der Antwortalternative in der letzten Entscheidungssituation im Fragebogen.....	73

ABSTRACT

Die Diplomarbeit beschäftigt sich mit dem Thema der riskanten Entscheidungen. Es werden unterschiedliche Faktoren miteinander in Beziehung gesetzt und deren Einfluss auf das Entscheidungsverhalten anhand von binären logistischen Regressionen berechnet. Konkret werden erstens drei unterschiedliche Bereiche – der wirtschaftliche Bereich, der rechtliche Bereich und der gesundheitliche Bereich –, zweitens die objektive Problemausrichtung mittels Opportunitäts- bzw. Bedrohungsszenarien, sowie drittens drei verschieden hohe Auszahlungen und Eintrittswahrscheinlichkeiten von Konsequenzen – in dieser Arbeit kurz Zahlenkombinationen genannt – anhand von Framingszenarien nach dem formellen Vorbild des Asian Disease Problems untersucht. Zusätzlich wird der Einfluss des Geschlechts geprüft. Hierzu werden sechs Fragebogenversionen mit je sechs monetären Entscheidungssituationen kreiert, welche die einzelnen Faktoren in unterschiedlichen Kombinationen abbilden. Das balancierte Versuchsdesign variiert die Reihenfolge der Bereiche, sodass jede Entscheidungssituation mit jeder Zahlenkombination sowohl einmal im Gewinn- als auch einmal im Verlustframe dargestellt wird.

Außerdem wird die Vorhersagekraft von elf bekannten Heuristiken (equiprobable heuristic, minimax heuristic, maximax heuristic, better than average heuristic, equal weight heuristic, most likely heuristic, least likely heuristic, probable heuristic, tallying, lexicographic heuristic und priority heuristic) geprüft.

Die Hypothesenprüfung zeigt, dass der Bereich einen signifikanten Einfluss auf das Entscheidungsverhalten der Testpersonen hat. Im wirtschaftlichen Bereich entscheiden sich signifikant weniger Personen für die riskante Antwortalternative als in den Bereichen Recht und Gesundheit. Die anderen untersuchten Faktoren zeigen in dieser Untersuchung hingegen keinen nachweisbaren Einfluss auf das Entscheidungsverhalten.

Die potenziellen komplexen Wechselwirkungen der hier untersuchten Faktoren können mögliche Ansätze für weitere Studien liefern.

EINLEITUNG

Entscheidungen werden täglich unzählige Male bewusst oder unbewusst getroffen. Manche sind trivial und unspektakulär, andere erfordern Zeit und Mühe. Es beginnt etwa bei der täglichen Auswahl von Kleidung und Essen, über die Entscheidung welcher Arzt aufgesucht und welche Partei am Sonntag gewählt wird, bis hin zu wie das verdiente Geld angelegt oder wofür es ausgegeben werden soll, und vieles mehr.

Daher ist es nicht überraschend, dass das Thema Entscheidungen viele Disziplinen beschäftigt: Sowohl die Mathematik, Statistik, Wirtschaftswissenschaften und Politik als auch die Soziologie und nicht zuletzt die Psychologie.

Es gibt eine Vielzahl an Parametern, die beeinflussen wie jemand entscheidet, wie zu entscheiden ist (Payne, Bettman & Johnson, 1993). Einige mögliche Einflussgrößen riskanter monetärer Entscheidungen werden in dieser Diplomarbeit näher beleuchtet.

Die Tatsache, dass das Entscheidungsverhalten höchst unvorhersehbar bzw. abhängig ist, wird in der Literatur immer wieder hervorgehoben. Einerseits wenden verschiedene Entscheidungsträger diverse Strategien zur Entscheidungsfindung eines einzigen Problems an, andererseits setzt aber auch ein und dasselbe Individuum unterschiedliche Strategien ein, um verschiedene Aufgaben zu lösen (Payne et al., 1993).

Das bedeutet weiter, dass Entscheidung nicht gleich Entscheidung ist. In dieser Arbeit wird untersucht, ob Faktoren wie die Formulierung der Entscheidungssituation – Framing genannt –, verschiedene Entscheidungsbereiche, die objektive Problemausrichtung sowie unterschiedlich hohe Auszahlungen und Eintrittswahrscheinlichkeiten von Konsequenzen einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten bei riskanten monetären Entscheidungen haben. Es wird gezeigt, dass Entscheidungen mit unterschiedlichen Merkmalen nicht ohne weiteres miteinander vergleichbar und daher auch nicht generalisierbar sind.

Im ersten, theoretischen Teil dieser Diplomarbeit werden die grundlegenden Begriffe im Zusammenhang mit Entscheidungen erklärt und die subjektive

Erwartungsnutzentheorie vorgestellt. Die Prospect Theorie von Kahneman und Tversky (1979) wird unter besonderem Augenmerk auf das Phänomen des Framings erläutert. Danach werden unterschiedliche, für die Studie relevante Faktoren von Entscheidungen beschrieben, und abschließend wird auf die Rolle der Heuristiken eingegangen.

Nachdem im zweiten, empirischen Teil die Fragestellung und die einzelnen Hypothesen vorgestellt wurden, wird das Versuchsdesign erläutert und die Untersuchung mittels eigens konstruierten Fragebogens beschrieben. Im Anschluss an die Darstellung der Stichprobe werden die Hypothesen anhand von Regressionsanalysen und Kreuztabellen überprüft. Am Ende der Arbeit erfolgt eine kritische Auseinandersetzung mit den teils überraschenden Ergebnissen.

I. THEORETISCHER TEIL

Im Folgenden wird kurz beschrieben, was unter dem Begriff Entscheidung zu verstehen ist, und welche theoretischen Zugänge es in der Entscheidungsforschung gibt. Danach werden die einzelnen Bestandteile von Entscheidungen erläutert, und es wird auf riskante Entscheidungen eingegangen. Weiters werden die subjektive Erwartungsnutzentheorie und die Prospect Theorie als bekannte Theorien auf diesem Gebiet vorgestellt, wobei auf letztere ausführlich eingegangen wird. Die Beschreibung der Klassen von Einflussfaktoren, die bei der Entscheidungsfindung eine Rolle spielen können, und die anschließende Auseinandersetzung mit jenen möglichen Einflussgrößen von riskanten monetären Entscheidungen, welche in dieser Studie empirisch untersucht werden, runden den theoretischen Teil dieser Diplomarbeit ab.

1. Gegenstand der Entscheidungstheorie

Vom Gegenstand der Entscheidungstheorie wird gesprochen, wenn sich eine Person in einer bestimmten Situation „zwischen mindestens zwei Optionen „präferentiell“ entscheidet“ (Jungermann, Pfister und Fischer, 2010, S. 3).

Unter der Entscheidung an sich, wird ein Prozess verstanden, dessen grundlegenden Bestandteile Wahlen und Beurteilungen sind. Dieser Prozess kann entweder damit beginnen, dass eine Person feststellt, dass es mehrere Optionen gibt, oder aber dass eine Unstimmigkeit zwischen dem gegebenen und einem gewünschten Zustand vorhanden ist, und sie durch diese Wahrnehmung zur Suche nach Optionen angeregt wird. Das Ende des Prozesses wird meistens durch die Wahl einer Option bestimmt, manchmal jedoch auch erst durch die rückblickende Bewertung einer gefällten Entscheidung (Jungermann et al., 2010).

In der Entscheidungsforschung gibt es drei sich ergänzende Zugänge: Erstens die normative Entscheidungsforschung, die vor allem auf dem Ansatz des rationalen Entscheidens aufbaut, und sich mit Axiomen von Entscheidungen befasst. Es geht darum, wie sich der Mensch rational entscheiden sollte. Eng daran geknüpft ist die präskriptive

Entscheidungsforschung, welche versucht Methoden und Strategien zu entwickeln, um bessere Entscheidungsfindungen unter der Verwendung normativer Modelle zu ermöglichen. Es werden formalisierte Regeln und Verfahren zur Verarbeitung und Strukturierung von Information bereitgestellt, um Menschen bei Entscheidungen zu unterstützen. Sie geht somit ebenfalls vom rationalen Denken als Basis aus. Demgegenüber sieht das dritte Teilgebiet, die deskriptive Entscheidungsforschung, seine Aufgabe darin, das reale Entscheidungsverhalten von Menschen darzustellen. Dieses ist oft nur begrenzt rational. Die deskriptive Entscheidungsforschung liefert und überprüft ihre Theorien an empirisch getätigten Beobachtungen. Weiters analysiert sie das tatsächliche Verhalten und versucht so Entscheidungen zu erklären und auch voraussagen zu können (Jungermann et al., 2010).

Der Fokus der vorliegenden Arbeit liegt auf der deskriptiven Entscheidungsforschung.

2. Entscheidungskomponenten

Nachfolgend werden wichtige Bestandteile von Entscheidungen beschrieben, die beim Prozess der Entscheidungsfindung eine Rolle spielen.

Jungermann et al. (2010) führten folgende Komponenten an:

Optionen und Alternativen

Beim Treffen von Entscheidungen wird immer wieder von Optionen gesprochen. Dies sind Objekte, Handlungen, Strategien oder Regeln zwischen welchen der Entscheidungsträger wählen kann. Der Begriff Alternative wird oft als Synonym dafür verwendet. In manchen Entscheidungssituationen sind die Optionen bzw. Alternativen bereits vorgegeben, in anderen müssen sie erst durch verschiedene Prozesse generiert werden (Jungermann et al., 2010). Beispielsweise sind in einem Unternehmen die ausgeschriebenen Stellen, und somit die Alternativen für welche sich jemand bewerben kann, vorgegeben und begrenzt. Wenn eine Person jedoch etwa vor der Berufswahl steht

und sich über mögliche Berufe erkundigt, müssen die infrage kommenden Alternativen erst durch verschiedene Faktoren wie Interesse, Fähigkeiten oder Verfügbarkeit eingeschränkt werden.

Ereignisse und Zustände

Bei der Entscheidungsfindung spielen auch sogenannte Ereignisse oder Zustände eine Rolle. Als solche werden Sachverhalte und Vorfälle bezeichnet, welche Entscheidungen beeinflussen, auf die der Entscheidungsträger aber keine direkte Einflussnahme hat. So hängt die Entscheidung ins Freibad zu gehen vom Wetter aber auch vom Gesundheitszustand der entsprechenden Person ab. Dies sind Beispiele für jeweils ein externes und ein internes Ereignis (Jungermann et al., 2010).

Ziele

Erst die subjektiven Ziele des Entscheidungsträgers grenzen die prinzipiell unendliche Menge an Optionen, Konsequenzen und Attributen ein. Die Ziele sind die eigentlichen Kriterien für eine konkrete Wahl in einer konkreten Entscheidungssituation (Jungermann et al., 2010).

Konsequenzen

Als Konsequenzen werden in Bezug auf Entscheidungen jene Zustände bezeichnet, die sich als Folge der Wahl einer bestimmten Alternative einstellen können. Meistens entscheidet sich eine Person gerade wegen der erwarteten Konsequenzen für eine bestimmte Option. Die Konsequenzen der gewählten Alternative sind im Regelfall als Realisierungen der Ziele anzusehen. Allerdings gibt es auch Entscheidungen, bei denen andere Faktoren, wie z. B. die Moral, eine übergeordnete Rolle spielen (Jungermann et al., 2010).

Oft sind die Konsequenzen mehrschichtig, d. h. sie haben viele Merkmale bzw. Attribute in unterschiedlichen Ausprägungen (Jungermann et al., 2010). Eine Wohnung hat etwa einen festgelegten Preis, eine bestimmte Zimmeranzahl, eine genaue Größe, eine spezifische Lage, etc. All diese Attribute spielen beim Entscheidungsprozess, wie

z. B. bei der Auswahl einer Wohnung, in einer unterschiedlichen Gewichtung eine Rolle.

Gründe

Auch Gründe können in Entscheidungssituationen relevant sein. Sie können die Entscheidung lenken. Ein typisches Beispiel hierfür sind moralische Entscheidungen (Jungermann et al., 2010). Wenn es für den Entscheidungsträger vielleicht auch die bessere oder einfachere Option wäre, nach einem Parkunfall Fahrerflucht zu begehen, entscheidet er sich aus moralischen Gründen dafür, den Unfall zu melden und den Schaden zu bezahlen.

Außerdem können Argumentationsgründe eine entscheidende Rolle spielen. Auch wenn jemand aus einem Bauchgefühl heraus die Option X wählen würde, entscheidet er sich wahrscheinlich für Option Y, wenn er für die Option Y rationale Argumente findet, und er seine Entscheidung im Nachhinein vor anderen Personen rechtfertigen oder zumindest erklären muss (Jungermann et al., 2010).

3. Entscheidungen unter Risiko

Im Rahmen dieser Diplomarbeit sind riskante monetäre Entscheidungen Gegenstand der Untersuchung. Daher wird als nächstes der Begriff der riskanten Entscheidung von anderen Begriffen abgegrenzt und zum besseren Verständnis erläutert.

Bei Entscheidungen unter Unsicherheit kann nicht mit Gewissheit vorausgesagt werden, welche zukünftige Situation eintritt. Entweder sind die Vorhersagemöglichkeiten stark beschränkt oder aber so vielfältig, dass sie unüberschaubar werden (Elger & Schwarz, 2009).

Als Unterkategorien von Entscheidungen unter Unsicherheit werden Entscheidungen unter Risiko und Entscheidungen unter Ungewissheit differenziert. Bei ersteren können die unterschiedlichen, für möglich gehaltenen eintretenden Situationen mit Eintrittswahrscheinlichkeiten belegt werden. Sind die Alternativen so verfasst, dass sie

sich gegenseitig ausschließen, dann addieren sich die damit verbundenen Wahrscheinlichkeiten zu 1 bzw. zu 100% (Rau, 2004). Ein typisches Beispiel für eine Entscheidung unter Risiko ist z. B. das Setzen auf eine Farbe beim Roulettespiel. Die Wahrscheinlichkeit mit der Rot oder Schwarz gewinnt, ist hier bekannt und in diesem Fall gleich hoch (Elger & Schwarz, 2009).

Im Gegensatz dazu kann der Entscheidungsträger bei einer Entscheidung unter Ungewissheit zwar die eintretenden Situationen abschätzen, kennt aber deren Eintrittswahrscheinlichkeiten nicht. Ein klassisches Beispiel dafür ist z. B. ein Aktienkauf, bei welchem zwar absehbar ist, dass der Kurs der gekauften Aktie steigen, fallen oder gleich bleiben kann, aber nicht bekannt ist mit welcher Wahrscheinlichkeit welche Situation eintritt (Elger & Schwarz, 2009).

Wenn Konsequenzen nicht mit Sicherheit sondern mit verschiedenen hohen bekannten Wahrscheinlichkeiten eintreten wird laut Kirchler und Schrott (2003) von riskanten Entscheidungen gesprochen. „Das Ausmaß der Unsicherheit, mit dem eine Entscheidung und deren Folgen verbunden ist, wird als Risiko bezeichnet“ (Kirchler & Schrott, 2003, S. 26).

Nach der Definition von Kahneman und Tversky (1984) sind riskante Handlungsalternativen einfach durch die allfälligen Ausgänge und der Wahrscheinlichkeit, dass diese eintreten, charakterisiert.

Im Folgenden wird kurz die subjektive Erwartungsnutzentheorie, die sich mit Entscheidungen unter Unsicherheit und somit auch mit riskanten Entscheidungen befasst, vorgestellt.

4. Die subjektive Erwartungsnutzentheorie (SEU-Theorie)

Es gibt eine Gruppe von Theorien, welche jeweils die Wahrscheinlichkeiten und Konsequenzen von riskanten Entscheidungen heranziehen, um die Werte von Entscheidungsoptionen zu berechnen. Sie unterscheiden sich lediglich darin, dass sie diesen beiden Parametern entweder objektive oder subjektive Werte zuordnen.

Während die Erwartungswerttheorie sowohl bei den Wahrscheinlichkeiten als auch bei den Konsequenzen von objektiven Werten ausgeht, ordnet die subjektive Erwartungswerttheorie den Wahrscheinlichkeiten subjektive Werte zu, und die Erwartungsnutzentheorie (EUT) besetzt die Konsequenzen mit subjektiven Werten. Die historisch jüngste Version dieser Entscheidungstheorien, die subjektive Erwartungsnutzentheorie (SEU-Theorie), die von Edwards (1954) vorgeschlagen wurde, ordnet sowohl den Konsequenzen als auch den Wahrscheinlichkeiten subjektive Werte zu (Jungermann et al., 2010).

Gemeinsam ist aber allen eben genannten normativen „Theorietypen das wahrscheinlichkeitstheoretische Konzept des Erwartungswertes als Regel zur Berechnung des Wertes einer Option“ (Lee, 1977; Yates, 1990; zitiert nach Jungermann et al., 2010, S. 205).

Mit Erwartungswert wird dabei jener Wert bezeichnet, der bei mehrmaliger Wiederholung einer Situation im Durchschnitt auftreten wird (Stocker & Strobach, 2004). Bei diskreten Verteilungen ist dies „die Summe der mit den Wahrscheinlichkeiten gewichteten Werte der Zufallsvariablen“ (Dürr & Mayer, 2008, S. 66).

Heutzutage überwiegt sowohl in der ökonomischen als auch in der psychologischen Entscheidungstheorie die Auslegung beider Parameter als subjektive Größen (Jungermann et al., 2010).

Der SEU-Theorie von Edwards (1954) zufolge wählt der Entscheidungsträger die Alternative mit dem höchsten subjektiv erwarteten Nutzen. Dieser SEU-Wert entspricht

der Summe der Nutzenwerte der möglichen Konsequenzen, gewichtet mit den entsprechenden Eintrittswahrscheinlichkeiten:

$$SEU_i = \sum_{j=1}^n p_j u_j \quad (1)$$

Somit ist SEU_i in Gleichung 1 der Gesamtnutzen einer Option i , wobei der Index j über alle n möglichen Konsequenzen der Option i läuft. p_j bezeichnet die Wahrscheinlichkeit und u_j den Nutzen einer Konsequenz j (Jungermann et al., 2010).

Demnach dürfen keine anderen, ergebnisirrelevanten Faktoren für Entscheidungen eine Rolle spielen (Jungermann et al., 2010). Die Art der Formulierung der Optionen müsste also für die Präferenz des Entscheidungsträgers irrelevant sein. Empirisch wird dieses Axiom der Invarianz jedoch, wie unter anderem Tversky und Kahneman (1986) zeigten, oft verletzt.

Die SEU-Theorie kann somit nur unter spezifischen Bedingungen als angemessen gelten und keine allgemeine Gültigkeit beanspruchen (Jungermann et al., 2010).

5. Die Prospect Theorie

Kahneman und Tversky (1979) entwickelten die Prospect Theorie als Antwort auf die Schwächen der SEU-Theorie, welche lange Zeit als die dominierende Theorie im Bereich der riskanten Entscheidungen galt.

Ebenso wie die SEU-Theorie geht auch die Prospect Theorie davon aus, dass die Konsequenzen und die entsprechenden Wahrscheinlichkeiten einer Option die Entscheidung determinieren (Jungermann et al., 2010). Allerdings unterscheiden sich die Annahmen zur Umformung dieser beiden Variablen in subjektive Größen. Dieser Aspekt wird in den Abschnitten 5.2. Wertfunktion und 5.3. Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion näher beschrieben.

5.1. Die beiden Phasen im Prozess der Entscheidung

Bei der Prospect Theorie werden zwei Phasen im Entscheidungsprozess unterschieden: Eine Aufbereitungs- bzw. Editierungsphase, in welcher die Entscheidung vereinfacht dargestellt wird und eine subsequeute Phase der Evaluation (Payne et al., 1993).

Es wird angenommen, dass in der ersten Phase neben dem objektiven Ergebnispotential der Handlungsalternativen auch instrumentell nicht relevante Aspekte für die Definition einer Entscheidungssituation als Gewinn- bzw. Verlustsituation bedeutend sind (Stocké, 2002). In dieser Phase, die zeitlich der eigentlichen Entscheidung vorgelagert ist, wird von den Entscheidungsträgern z. B. die Ist-Situation definiert, und somit der Referenzpunkt bestimmt, aus welchem sich das positive bzw. negative Veränderungspotenzial ergibt. Hier spielen Normen, Gewohnheiten wie auch Erwartungen eine wichtige Rolle (Tversky & Kahneman, 1986). Der Ursprung für Kontexteffekte im Entscheidungsprozess liegt ebenfalls in dieser Phase. Dieselben Optionen können, abhängig vom Kontext in welchem sie auftreten, auf unterschiedliche Art aufbereitet werden (Payne et al., 1993).

Der darauffolgende Evaluationsprozess dagegen scheint invariant gegenüber den Darstellungsweisen von Entscheidungssituationen zu sein (Payne et al., 1993). In dieser zweiten Phase werden die Alternativen bewertet. Dies geschieht auf Basis einer Wertfunktion v , welche den Konsequenzen einen subjektiven Nutzen zuordnet, und einer Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion π , welche die Eintrittswahrscheinlichkeiten dieser Konsequenzen subjektiv gewichtet. Schließlich wird jene Option mit dem subjektiv höchsten erwarteten Wert gewählt (Jost, 2008).

5.2. Die Wertfunktion

Bei der Berechnung der Werte der einzelnen Konsequenzen spielt die Wertfunktion v in der Prospect Theorie eine wichtige Rolle. Sie bildet das Risikoverhalten anhand einer S-förmigen Kurve, wie in Abbildung 1 dargestellt, ab. Diese Kurve verläuft für Gewinne konkav, am Referenzpunkt, der als Nullpunkt eingezeichnet ist, weist sie einen Knick auf, und für Verluste verläuft sie konvex (Tversky & Kahneman, 1986).

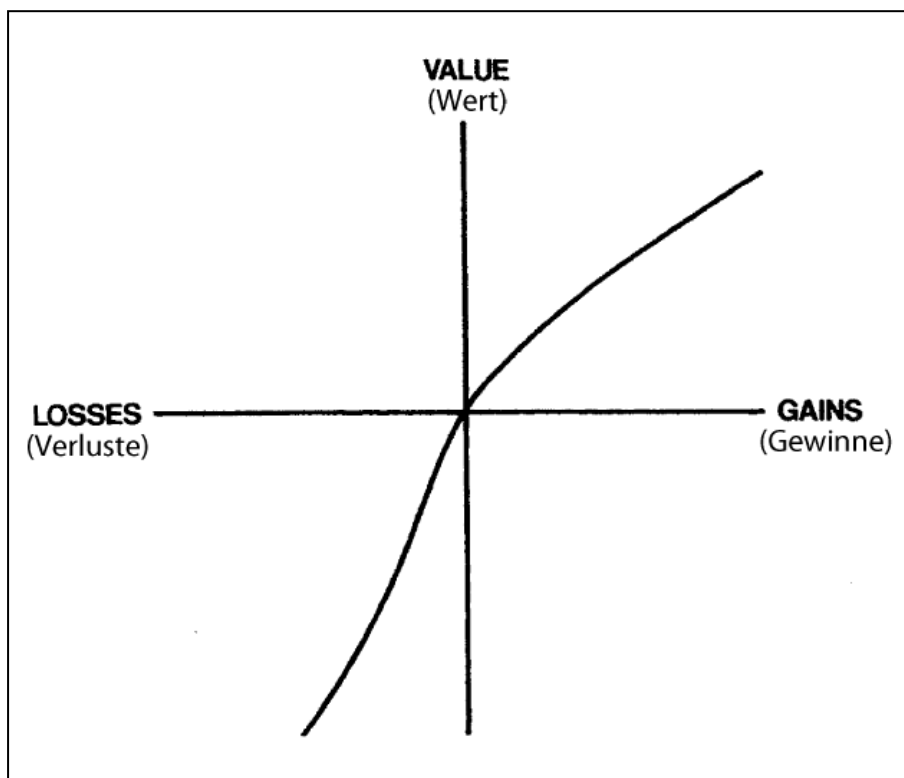


Abbildung 1 Wertfunktion der Prospect Theorie nach Kahneman und Tversky (1979)

Entsprechend der Wertfunktion v entscheidet sich eine Person im Gewinnbereich risikoaversiv, im Verlustbereich dagegen risikofreudig (Piters, Kirchler & Witte, 2007).

Von Risikoaversion wird gesprochen, wenn die Präferenz eines Entscheidungsträgers auf eine sichere Alternative fällt, obwohl die riskante Alternative den gleichen oder einen höheren Erwartungswert hat. Demgegenüber entscheidet sich jemand risikofreudig, wenn er eine riskante Alternative gegenüber einer sicheren Alternative mit gleichem oder höherem Erwartungswert bevorzugt (Kahneman & Tversky, 1984).

Die spezifische Krümmung der Kurve in Abbildung 1 zeigt, dass bei der Bewertung von Gewinnen wie auch von Verlusten die Wirksamkeit von Grenzeffekten abnimmt (Kahneman & Tversky, 1979). Der Effekt von geringfügigen Änderungen verringert sich also mit der Entfernung vom Referenzpunkt (Tversky & Kahneman, 1986). Der Unterschied zwischen 10 und 30 wird somit etwa größer empfunden als jener zwischen 800 und 820 (Pitters et al., 2007).

Darüber hinaus beeinflussen Verluste das Wohlbefinden des Entscheidungsträgers stärker als vergleichbar große Gewinne (Stocké, 2002). Das bedeutet, dass der Verlust eines bestimmten Betrages als schmerzlicher empfunden als der Gewinn dieses Betrages als erfreulich wahrgenommen wird (Werth, 2004). Dies wird als Verlustaversion bezeichnet und zeigt sich in der Kurve in Abbildung 1 insoweit, als diese im Verlustbereich steiler als im Gewinnbereich verläuft (Bayerlein, 2002).

Handlungsalternativen werden laut Prospect Theorie auf Basis ihres positiven oder negativen Veränderungspotenzials beurteilt. Es wird also in Gewinnen und Verlusten gedacht und nicht in Bezug auf das resultierende absolute Endergebnis (Tversky & Kahneman, 1986). Die Handlungsalternativen werden somit in Relation zum neutralen Referenzpunkt, praktisch also dem Status Quo, wahrgenommen und eben entweder positiver oder negativer als dieser eingestuft (Theil, 2002). Die Position des Referenzpunkts, und somit die Kodierung der Ausgänge als Gewinn oder Verlust, kann von der Formulierung der vorhandenen Handlungsalternativen (siehe Abschnitt 5.4. Der Framingeffekt) und den Erwartungen des Entscheidungsträgers abhängen (Kahneman & Tversky, 1979).

Wird z. B. für einen Flug an einem festgesetzten Termin zu einer bestimmten Destination ein Ticketpreis von 300 Euro erwartet, und macht dieser dann bei der Buchung 220 Euro aus, wird dieser als günstig wahrgenommen. Wird dagegen mit einem Preis von 150 Euro pro Ticket gerechnet, wird der tatsächliche Preis von 220 Euro mental als teuer verbucht. In beiden Fällen wird der tatsächliche Preis auf den erwarteten Preis bezogen. Somit hat der gleiche objektive Preis für den Käufer je nach Erwartung unterschiedliche subjektive Werte.

Kahneman und Tversky (1979) führten als Vergleich für die unterschiedliche Wahrnehmung von Werten das Empfinden von Temperaturen an. Eine Person kann eine bestimmte Temperatur als warm oder als kalt empfinden, je nachdem welcher Temperatur sie davor ausgesetzt war, ob sie z. B. gerade aus dem Kühlhaus oder der Sauna kommt.

Zusammengefasst wird die S-förmige Wertfunktion v als Abweichung vom Referenzpunkt definiert, verläuft konkav für Gewinne und konvex für Verluste und ist steiler für Verluste als für Gewinne (Kahneman & Tversky, 1979).

5.3. Die Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion

Neben der Wertfunktion v werden Entscheidungen laut Prospect Theorie noch durch die Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion π bestimmt, welche ebenfalls eine Modifikation der SEU-Theorie darstellt, in welcher das Konzept der subjektiven Wahrscheinlichkeiten verfolgt wurde (Jungermann et al., 2010).

Die Funktion π „zeigt an, welches Gewicht ein Entscheider einer Wahrscheinlichkeit p für das Eintreten eines Ergebnisses zuordnet“ (Bayerlein, 2002, S. 9). Der Anstieg der Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion π im Intervall $(0,1)$ kann als Messung der Sensitivität der Präferenzen in Bezug auf Änderungen der Wahrscheinlichkeiten gesehen werden. Die Entscheidungsgewichte $\pi(p)$ messen also nicht nur die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit der Ereignisse, sondern auch den Einfluss dieser Ereignisse auf die Attraktivität der Handlungsalternativen (Kahneman & Tversky, 1979).

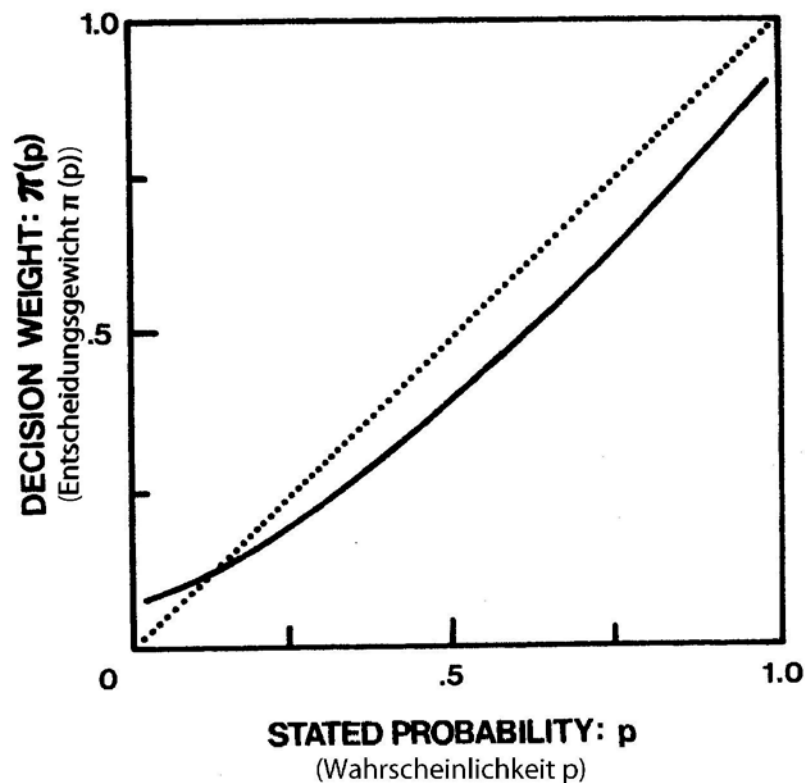


Abbildung 2 Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion der Prospect Theorie nach Kahneman und Tversky (1979)

Die Funktion in Abbildung 2 veranschaulicht, dass sehr kleine objektive Wahrscheinlichkeiten meist übergewichtet und sehr hohe Wahrscheinlichkeiten untergewichtet werden, wobei letzteres stärker als ersteres wirkt. In der Editierungsphase kann es aber auch dazu kommen, dass eine sehr geringe Wahrscheinlichkeit komplett verworfen und eine extrem hohe Wahrscheinlichkeit einer Alternative so behandelt wird, als handle es sich um eine sichere Alternative. Demnach können nahe den Endbereichen der Funktion keine gesicherten Aussagen über die Wahrnehmungen der Wahrscheinlichkeiten gemacht werden (Kahneman & Tversky, 1979).

Zusammen bilden die Wertfunktion v und die Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion π die Grundlage für die Bewertung einer Handlungsalternative.

In einer formalen Definition drückt sich der Wert V einer Handlungsalternative x_i mit der Wahrscheinlichkeit p_i folgendermaßen aus (Brandstätter, Gigerenzer & Hertwig, 2006):

$$V = \sum \pi(p_i) v(x_i) \quad (2)$$

Gleichung 2 gilt jedoch nur für „regular prospects“ (Kahneman & Tversky, 1979), d. h. für jene Entscheidungssituationen, in denen jeweils eine Alternative größer oder gleich und die andere Alternative kleiner oder gleich 0 ist, oder aber die Wahrscheinlichkeiten zusammen einen Wert kleiner 1 ergeben. Für ausschließlich positive oder negative Entscheidungen gilt eine leicht abgewandelte Formel.

Eines der Merkmale, die in dieser Arbeit untersucht werden, ist das Phänomen des Framings, das nachfolgend erläutert wird.

5.4. Der Framingeffekt

Tversky und Kahneman (1981) entdeckten erstmals den Framingeffekt und versuchten diesen anhand der Prospect Theorie zu erklären.

Unter dem Begriff Framingeffekt werden unterschiedliche Phänomene zusammengefasst, deren gemeinsame Basis durch folgende Definition erfasst werden kann: „One of the most widely replicated and generalized findings of decision making research is the effect of framing: changes in surface representation of a problem can systematically affect judgements and decisions, even though the underlying structure remains invariant“ (Kuhn, 1997, S. 58).

Somit können sich allein durch die unterschiedliche Darstellung einer formal identischen Entscheidungssituation die Präferenzen verändern und die Optionen entweder als Gewinn oder als Verlust bzw. positiv oder negativ wahrgenommen werden.

Das Konzept des Frames kann folgendermaßen definiert werden: „A decision frame is the perspective through which a decision maker views the alternatives in a decision problem“ (Puto, 1987; zitiert nach Marshall, Moven & Stone 1995, S. 266).

Tversky und Kahneman (1981) vergleichen die Frames mit den verschiedenen Perspektiven einer visuellen Szene: Für die wahrheitsgetreue Wahrnehmung bedürfe es einer relativen Größe zweier benachbarten Berge, die sich aufgrund des Blickwinkels nicht verändere. Dementsprechend erfordere eine rationale Entscheidung, dass sich die Präferenz der Alternativen nicht in Abhängigkeit des verwendeten Frames ändere. Da menschliche Wahrnehmungen und Entscheidungen jedoch in der Realität nicht perfekt sind, bedingt eine Änderung der Perspektive sehr wohl die relative scheinbare Größe von Objekten und die Attraktivität von Optionen.

Ob der Gewinn- oder der Verlustframe „in einer konkreten Entscheidungssituation herangezogen wird, ergibt sich beispielsweise aus dem Anspruchsniveau oder den Normen der Akteure. Vor allem aber die Qualität der Informationsdarstellung und der Informationsübermittlung muss in dieser Hinsicht als wichtiger Einflussfaktor angesehen werden“ (Stocké, 2002, S.89).

Pitters et al. (2007) führten eine Studie zur Wirkung von unterschiedlich formuliertem Einkommenszuwachs auf die Konsumabsicht durch. Hier spielte die Informationsdarstellung insofern eine wichtige Rolle als der Einkommenszuwachs einmal als Steuersenkung und einmal als Gehaltserhöhung dargestellt wurde. Obwohl aus rationaler Sicht eine Senkung der Einkommenssteuer die gleiche Konsequenz hat wie eine entsprechend gleich hohe Gehaltserhöhung – nämlich dasselbe Nettogehalt am Konto – zeigten die Ergebnisse der Studie, dass die Alternativen, in diesem Fall die Einkommenszuwächse, unterschiedlich wahrgenommen wurden. Die Steuersenkung wurde als Verlustreduktion aufgefasst, während die Gehaltssteigerung nach der Prospect Theorie einem Gewinnzuwachs entspricht. Bei positiv dargestellter Entscheidungssituation, also im Gewinnframe – in diesem Fall der Gehaltserhöhung – entschieden sich die Personen eher risikoaversiv, bei negativ formulierter Darstellung, somit im Verlustframe, und in dieser Studie konkret bei der Steuersenkung, dagegen tendenziell risikosuchend. Dementsprechend zeigten die Ergebnisse von

Pitters et al. (2007) Untersuchung auch, dass bei der Steuersenkung ein signifikant niedrigerer Betrag ausreichte, damit die Versuchspersonen beabsichtigten, das zusätzlich vorhandene Geld auszugeben als bei der Gehaltserhöhung, in welchem Fall das Geld eher gespart werden würde.

Das wahrscheinlich bekannteste Beispiel des Framingeffekts ist aber das Asian Disease Problem von Tversky und Kahneman (1981):

Stellen Sie sich vor, dass sich die USA auf den Ausbruch einer ungewöhnlichen asiatischen Krankheit vorbereitet, bei welcher erwartet wird, dass 600 Menschen sterben werden. Zwei alternative Programme zur Bekämpfung der Krankheit wurden vorgeschlagen. Gehen Sie davon aus, dass die exakten wissenschaftlichen Schätzungen der Konsequenzen der Programme wie folgt sind:

(Gewinnframe):

A) Wenn Programm A eingesetzt wird, werden 200 Menschen gerettet.

B) Wenn Programm B eingesetzt wird, gibt es eine Wahrscheinlichkeit von $\frac{1}{3}$, dass 600 Menschen gerettet werden und eine Wahrscheinlichkeit von $\frac{2}{3}$, dass niemand gerettet wird.

Welches der beiden Programme favorisieren Sie?

(Verlustframe):

C) Wenn Programm C eingesetzt wird, werden 400 Menschen sterben.

D) Wenn Programm D eingesetzt wird, gibt es eine Wahrscheinlichkeit von $\frac{1}{3}$, dass niemand sterben wird und eine Wahrscheinlichkeit von $\frac{2}{3}$, dass 600 Menschen sterben werden.

Welches der beiden Programme favorisieren Sie? (S. 453)

Wie die Ergebnisse von diesem Beispiel zeigten, bevorzugten die Versuchspersonen im Gewinnframe die Option A (72% der Befragten wählten die sichere Alternative) gegenüber der Option B (riskante Alternative). Bei Darstellung der Alternativen im Verlustframe bevorzugten sie hingegen die Option D (78% der Teilnehmer entschieden sich für die riskante Alternative) gegenüber der Option C (sichere Alternative), obwohl die Erwartungswerte jeweils ident waren (Tversky & Kahneman, 1981).

Das Entscheidungsverhalten der Teilnehmer beim Asian Disease Problem lässt sich anhand der Prospect Theorie folgendermaßen erklären: Bei Formulierung der Entscheidungssituation im Gewinnframe wird ein Referenzpunkt von 600 Toten abgeleitet, und die Konsequenzen der Alternativen werden somit als Gewinne wahrgenommen. Bei Darstellung der Entscheidung im Verlustframe wird hingegen ein Referenzpunkt von 0 Toten induziert, somit werden die Optionen als Verlust empfunden (Kühberger, 1995).

Es kam beim Asian Disease Problem von Tversky und Kahneman (1981) zu einem sogenannten „choice reversal“ bzw. zu einer Wahl- oder Präferenzumkehr. Bei vielen Untersuchungen zum Framingeffekt ist jedoch nur ein „choice shift“ beobachtbar. In diesem Fall gibt es zwar einen Unterschied in der Häufigkeit der Wahl der riskanten Alternative zwischen positiv und negativ formulierten Entscheidungen, dieser fällt jedoch im Gegensatz zur Präferenzumkehr nur in einer Richtung – also in der negativ oder positiv formulierten Entscheidung – signifikant aus (Levin, Schneider & Gaeth, 1998).

Mittels Framing wird somit das Axiom der Invarianz der SEU-Theorie falsifiziert, welches besagt, dass die Präferenzen, unabhängig von der Formulierung einer Entscheidungssituation, stabil bleiben, und es somit nicht aufgrund unterschiedlicher Darstellungen zu einem „choice reversal“ oder „choice shift“ kommen kann (Tversky & Kahneman, 1986).

Fagley und Miller (1997) bemerkten im Zusammenhang mit unterschiedlichen Versuchen zur Replikation des Framingeffekts, dass dieser doch kleiner als ursprünglich angenommen ist, und es ein Zusammenwirken mit anderen Variablen gibt, welche den Effekt entweder ermöglichen oder aber hemmen bzw. eliminieren.

Auch Kühberger (1998) kam in seiner Metaanalyse zum Einfluss des Framingeffekts auf riskante Entscheidungen zu dem Schluss, dass es einen nachweisbaren, jedoch keinen einheitlichen Framingeffekt gibt, und dieser von verschiedenen, zum Teil noch nicht entdeckten Faktoren abhängig ist.

5.5. Kritik an der Prospect Theorie

Den Anspruch, vielen empirischen Ergebnissen zum Entscheidungsverhalten mit der Prospect Theorie Rechnung zu tragen, und somit eine deskriptiv exaktere Theorie als die SEU-Theorie vorzulegen, konnten Kahneman und Tversky erfüllen. Die Prospect Theorie konnte bedeutend zum Erfassen des menschlichen Entscheidungsverhaltens beitragen. Somit wurde der eigentliche Ausgangspunkt der Theorie erfolgreich umgesetzt.

Allerdings wurden in der ursprünglichen Form der Theorie stochastisch dominierte Alternativen manchmal bevorzugt, und die Theorie war auf Entscheidungen mit zwei oder drei Konsequenzen beschränkt. Diese Probleme wurden in der Weiterentwicklung der Theorie, der Cumulative Prospect Theorie, beseitigt (Bayerlein, 2002). Hier blieb zwar die Wertfunktion der Prospect Theorie unverändert, die Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion wurde jedoch dahingehend adaptiert, dass zwischen Gewinn- und Verlustbereich unterschieden wird. Durch diese Anpassung kann das reale Entscheidungsverhalten exakter vorausgesagt werden (Fennema & Wakker 1997).

Bezüglich des Phänomens des Framings deutete Kühberger (1995) auf die Problematik der unterschiedlichen Art und Weise der Beschreibung der Alternativen hin. Beim Asian Disease Problem wird bei der sicheren Alternative etwa einzig erwähnt wie viele Menschen gerettet bzw. sterben werden, bei der riskanten Alternative dagegen beide Möglichkeiten, also wie viele Personen gerettet bzw. sterben werden und wie viele nicht gerettet bzw. nicht sterben werden, angegeben.

In einer weiteren Studie wiesen Kühberger, Schulte-Mecklenbeck und Perner (1999) darauf hin, dass in der Prospect Theorie zwar eine allgemeine, jedoch keine exakte Vorhersage bezüglich der Effekte von Wahrscheinlichkeiten und Auszahlungsgrößen gemacht wird. Auch die sehr vorsichtige Festlegung betreffend der Position des Referenzpunktes wird immer wieder kritisiert (Theil, 2002).

Versuche, die Prospect Theorie empirisch zu widerlegen wurden etwa von Levy und Levy (2002) unternommen, welche in ihrer Untersuchung die Wertfunktion, wie sie in der Prospect Theorie postuliert wird, verwarfen und stattdessen eine umgekehrt S-förmige Funktion annahmen. Dieser Vorstoß wurde jedoch wiederum von Wakker (2003) entkräftet, indem er Levy und Levy vorwarf, die Wahrscheinlichkeitsgewichtungen in ihrer Studie ignoriert zu haben.

Auch Birnbaum (2008) führte in seiner Studie elf Paradoxa an, bei welchen die Anwendung der Prospect Theorie zu falschen Vorhersagen führt.

Zusammenfassend kann bemerkt werden, dass die Prospect Theorie und auch ihre Weiterentwicklung zwar noch Fragen offen lassen, sie jedoch einen Meilenstein im Verständnis des realen Entscheidungsverhaltens darstellen und auch heute noch für neue theoretische Ansätze und Untersuchungen als Basis herangezogen werden.

Nachdem auf das Phänomen des Framings bereits eingegangen wurde, werden in den weiteren Abschnitten des Theorieteils nun die restlichen, in der Studie untersuchten Variablen vorgestellt. Zuerst erfolgt eine Kategorisierung der Variablen, dann werden sie einzeln erläutert.

6. Einflussfaktoren auf das Entscheidungsverhalten

Es gibt unterschiedliche Weisen wie Menschen eine Entscheidungssituation lösen. Payne et al. (1993) gingen von drei Klassen von Faktoren aus, welche die Wahl der Entscheidungsstrategie zur Lösung einer bestimmten Entscheidung beeinflussen: die Merkmale des Entscheidungsproblems, die Eigenschaften des Entscheidungsträgers und jene des sozialen Kontexts.

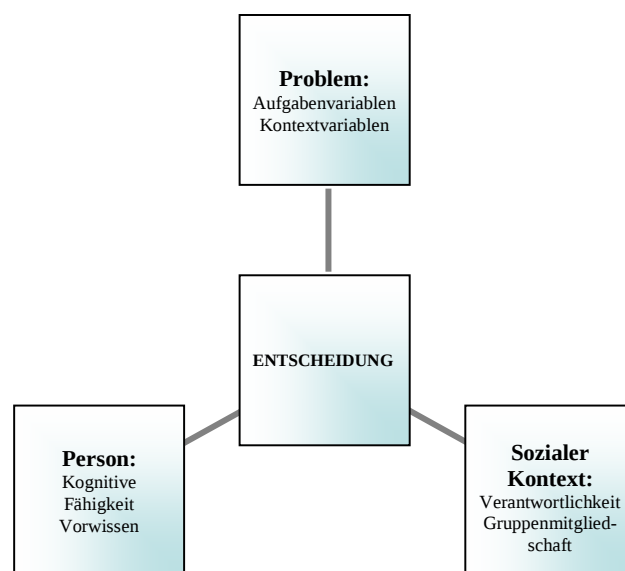


Abbildung 3 Klassen von Einflussfaktoren auf Entscheidungsstrategien nach Payne, Bettman und Johnson (1993)

Genauer betrachtet beeinflussen die Klassen in Abbildung 3 die Verfügbarkeit, Zugänglichkeit, Umsetzbarkeit als auch den wahrgenommenen Nutzen von verschiedenen Entscheidungsstrategien. Durch Vorwissen wird etwa festgelegt, welche Entscheidungsstrategien im Gedächtnis des Entscheidungsträgers verfügbar sind. Die Merkmale eines Entscheidungsproblems bzw. einer Entscheidungssituation, wie z. B. die Art wie die Information präsentiert wird, beeinflussen die Menge des benötigten kognitiven Aufwands um die Strategien umzusetzen, und die Eigenschaften des sozialen

Kontexts können die relative Wichtigkeit von Faktoren, wie die Rechtfertigbarkeit einer Entscheidung, beeinflussen, die eine Rolle bei der Festlegung einer bestimmten Strategiewahl spielen (Payne et al., 1993).

Payne et al. (1993) verwendeten in diesem Zusammenhang den Begriff der Entscheidungsstrategie „as a sequence of mental and effector (actions on the environment) operations used to transform an initial state of knowledge into a final goal state of knowledge where the decision maker views the particular decision problem as solved“ (S. 9).

Dieser Auslegung entsprechend redefiniert ein Entscheidungsträger eine Problemsituation im Laufe des Prozesses immer wieder. Nach der Anwendung von zusätzlichen Operatoren kann ein zwischenliegender Wissensstatus in einen endgültigen Zielstatus umgewandelt werden, in welchem die gewünschte Alternative gefunden worden ist (Payne et al., 1993).

Fokus dieser Arbeit sind unterschiedliche Merkmale des Entscheidungsproblems. Konkret werden die bereits erläuterte Formulierung der Entscheidungssituation, also der Frame, sowie der im Folgenden beschriebene Entscheidungsbereich studiert. Ferner befasst sich diese Studie mit zwei weiteren Faktoren der Klasse des Entscheidungsproblems, nämlich erstens der objektiven Problemausrichtung der Entscheidungssituation – mittels Opportunitäts- versus Bedrohungsszenarien untersucht – und zweitens den unterschiedlichen Auszahlungen und Eintrittswahrscheinlichkeiten von Konsequenzen von riskanten, monetären Entscheidungen, kurz Zahlenkombination genannt. Das Geschlecht ist die einzige untersuchte Variable, die der Klasse der Personenmerkmale zuzuordnen ist.

Im Anschluss an die Untersuchung dieser Faktoren wird zusätzlich die Voraussagekraft unterschiedlicher Heuristiken analysiert.

6.1. Die Rolle des Bereichs bei riskanten Entscheidungen

Viele Studien befassen sich mit einfachen Entscheidungen, wie z. B. Lotterien. Das Entscheidungsverhalten wird dabei untersucht, indem die Versuchspersonen aufgefordert werden sich zwischen einer Alternative mit sicherem Ausgang und einer Alternative mit unsicherem Ausgang zu entscheiden. Eine solche Lotterie könnte folgendermaßen aussehen:

Sie können zwischen den folgenden zwei Alternativen wählen:

A) ein sicherer Gewinn von 100 Euro.

B) Ein Gewinn von 300 Euro mit einer Wahrscheinlichkeit von $1/3$ und kein Gewinn mit einer Wahrscheinlichkeit von $2/3$.

Gemäß solchen Studien gründen Entscheidungen ausschließlich auf subjektiven Werten und den vorgegebenen Wahrscheinlichkeiten von Ergebnissen, ohne dabei weitere Aspekte wie etwa den Entscheidungsbereich zu beachten.

Dabei wird laut Rettinger und Hastie (2001) explizit oder implizit angenommen, dass diese Entscheidungen auf alle Entscheidungsbereiche im Leben generalisierbar sind. Das würde bedeuten, dass Menschen medizinische Entscheidungen auf dieselbe Art und Weise treffen wie Entscheidungen im rechtlichen oder wirtschaftlichen Bereich. Rettinger und Hastie (2001) gingen jedoch davon aus, dass die Wahl einer Alternative durch alle Elemente einer Entscheidung, wie den Wahrscheinlichkeiten und Werten, dem Inhaltsbereich, der Entscheidungsstrategie und der Form der mentalen Darstellung, bedingt wird. Sie meinten, dass verschiedene Inhalte bzw. Bereiche von Entscheidungen zu unterschiedlichen Entscheidungsschemata und -strategien bei der Entscheidungsfindung und somit schlussendlich zu divergenten Entscheidungen führen.

Wagenaar, Keren und Lichtenstein (1988) sahen Entscheidungen einerseits durch eine Oberflächenstruktur – also die geschilderte Geschichte oder den Inhalt – und andererseits durch eine Tiefenstruktur – die Darstellung des Problems basierend auf einer Theorie mittels Wahrscheinlichkeiten und Nutzwerten – charakterisiert. Für die Tiefenstruktur ist es etwa uninteressant, wo ein Problem lokalisiert ist, ob es beim

Verlust bzw. Gewinn um Geld oder z. B. Menschenleben geht, was genau den Verlust oder Gewinn verursacht etc. Tatsächlich scheint es jedoch so, dass Menschen unterschiedliche Tiefenstrukturen von verschieden dargestellten Inhalten herleiten.

Wagenaar et al. untersuchten bereits 1988 den Einfluss von unterschiedlichen Kontexten, also von Oberflächenstrukturen, auf das Entscheidungsverhalten. In ihrem ersten Experiment ging es um eine Epidemie, welche sich auf einer Insel mit 100 Einwohnern auszubreiten drohte, und zu deren Ausrottung eine Entscheidung getroffen werden musste. Der Inhalt variierte bei dieser Studie vor allem in der Person, welche die Entscheidung zu treffen hatte – einmal ein außenstehender, nicht betroffener Gesundheitsbeauftragter, das andere Mal war es ein Inselbewohner, der eine persönliche Präferenz abzugeben hatte. Es gab zwei Optionen: Erstens eine Option des aktiven Handelns, in diesem Fall eine Injektion für jeden Inselbewohner, die zum sicheren Tod des einen infizierten Bewohners führen würde, dessen Identität unbekannt war, jedoch alle anderen Bewohner retten würde, und zweitens eine Option der Passivität, in welchem Fall jeder Bewohner infiziert werden würde, und die Sterbewahrscheinlichkeit bei 1% pro Bewohner läge. Das Ergebnis zeigte, dass die unterschiedliche Oberflächenstruktur Einfluss auf das Entscheidungsverhalten der Versuchsteilnehmer hatte. So entschieden sich die Befragten, welche die Entscheidung aus der Sicht des Inselbewohners treffen mussten, risikoaversiver (Option des aktiven Handelns) als jene, die die Position des Gesundheitsbeauftragten einnahmen (Option der Passivität) (Wagenaar et al., 1988).

Auch Heath und Tversky (1991, zitiert nach Rettinger & Hastie, 2001, S. 340) zeigten, dass der Bereich sogar in einfachen Lotteriespielen bedeutend ist. Die Teilnehmer mussten Entscheidungen in formal identischen, aber inhaltlich unterschiedlichen Glücksspielen treffen. Sie hatten die Wahl, entweder erstens den Ausgang eines zukünftigen Ereignisses in einem Bereich vorauszusagen, in welchem sie sich gut auskannten, oder zweitens auf ein ihnen unbekanntes Ereignis zu wetten, oder drittens auf ein Zufallsereignis, das die gleichen Wahrscheinlichkeiten hatte, wie die eigene Voraussage des ihnen bekannten Ereignisses. Diese Wahrscheinlichkeiten wurden den jeweiligen Zuversichtsschätzungen der Versuchspersonen angepasst. Trotz dieser Anpassung, die manchmal unausgewogen zum Vorteil des Zufallsspiels war,

bevorzugten es die Teilnehmer, auf Vorhersagen in Bereichen zu wetten, in denen sie Erfahrungen hatten anstatt auf Zufallsereignisse, auch wenn es sie Geld kostete. Wenn sie aber wenig Erfahrung hatten, wetteten die Teilnehmer lieber auf den Ausgang des Zufallsereignisses als auf ihre Vorhersagen, ebenfalls zu ihrem finanziellen Nachteil. Heath und Tversky (1991, zitiert nach Rettinger & Hastie, 2001, S. 340) schlossen aus diesen Ergebnissen, dass die Versuchspersonen aufgrund von Attributionen entsprechend handelten: Wenn sie über Erfahrung verfügten, schrieben sie sich einen positiven Ausgang und somit den Gewinn bei dem ihnen bekannten Ereignis als eigenen Verdienst zu, eine falsche Antwort jedoch dem Umfeld. Umgekehrt gingen Personen mit wenig Erfahrung davon aus, dass richtige Antworten auf Glück, falsche jedoch auf ihre Ahnungslosigkeit zurückzuführen sind. Deshalb umgingen letztere diese Problematik, indem sie das Zufallsspiel wählten.

Fagley und Miller (1997) untersuchten den Framingeffekt im Zusammenhang mit sogenannten Schauplätzen, also einmal im monetären Bereich, das andere Mal bei Entscheidungen, in welchen es um Menschenleben ging. Sie verwendeten pro Bereich jeweils drei Entscheidungsszenarien und variierten die möglichen Ausgänge quantitativ, wobei die Erwartungswerte der beiden Alternativen pro Entscheidungssituation gleich hoch waren. Sie kamen zu dem Ergebnis, dass der Bereich bzw. der Schauplatz einen signifikanten Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hatte. Unabhängig vom verwendeten Frame gab es beim Schauplatz Menschenleben mehr risikofreudige Entscheidungen als beim monetären Schauplatz. Sie führten dies darauf zurück, dass Menschen je nach Bereich bereit sind, unterschiedliche Abstriche zu machen.

Rettinger und Hastie führten 2001 eine Studie zu Inhaltseffekten in vier verschiedenen Entscheidungsbereichen durch, bei welchen die unterliegende Struktur jeweils gleich blieb. In jeder Entscheidungssituation konnten sich die Versuchsteilnehmer zwischen einem sicheren Verlust einerseits und einem zweistufigen Spiel andererseits, in welchem sie entweder dazugewinnen oder einen kleinen oder großen Verlust relativ zum sicheren Verlust erzielen konnten, entscheiden. Die Erwartungswerte der beiden Optionen waren identisch. Untersucht wurden erstens der rechtliche Bereich (Beispiel Verkehrsstrafe), zweitens der akademische Bereich (Beispiel Prüfung versus Studienarbeit), drittens der finanzielle Bereich (Beispiel Aktienmarkt)

und viertens ein einfaches Lotteriespiel. Zusätzlich fragten sie nach den Denkprozessen und Vorgehensweisen während der Entscheidungsfindung, um die verwendeten Entscheidungsstrategien grob kategorisieren zu können. Außerdem baten Rettinger und Hastie um eine Zusammenfassung der Entscheidungssituation in eigenen Worten, womit sie die mentalen Repräsentationen erfassten. Sie gingen davon aus, dass unterschiedliche Entscheidungsinhalte bzw. -bereiche verschiedene Entscheidungsstrategien sowie mentale Repräsentationen – untersucht mittels Abrufen der Entscheidungsinhalte – verursachen, welche wiederum zu unterschiedlichen Entscheidungen führen. Besonders interessant ist das Ergebnis, dass sich das Lotteriespiel, welches oft als Standardbeispiel bei Studien zum Thema Entscheidungen herangezogen wird, signifikant von den anderen Entscheidungen unterschied. Aber auch das Entscheidungsverhalten in den anderen Bereichen ergab kein einheitliches Bild. In der Situation im legalen Bereich entschieden sich 52% der Befragten risikoaversiv, beim akademischen Szenario 46%, beim finanziellen Beispiel 35%, und beim Lotteriespiel wählten 80% die sichere Alternative. Es zeigte sich zudem, dass es zuverlässige Unterschiede in der Verwendung der Strategien und der mentalen Repräsentationen zwischen den einzelnen Entscheidungskontexten gab. Rettinger und Hastie kamen zu dem Schluss, dass die mentalen Repräsentationen ebenso wie die Strategien von den unterschiedlichen Entscheidungsbereichen beeinflusst wurden (Rettinger & Hastie, 2001).

Wie der eben erläuterte Ausschnitt an Untersuchungen zeigt, gibt es trotz einer Reihe an Studien noch weiteren Klärungsbedarf bezüglich der Rolle des Bereichs bei riskanten Entscheidungen. In dieser Arbeit wird diese Variable daher im Zusammenhang mit anderen Faktoren untersucht.

6.2. Die Rolle der objektiven Problemausrichtung bei riskanten Entscheidungen

Ein Faktor, dem bis jetzt relativ wenig Beachtung in der Framingforschung geschenkt wurde, ist jener der objektiven Problemausrichtung. Dabei geht es darum, ob in einer Entscheidungssituation bzw. bei einem Entscheidungsproblem etwas gewonnen oder aber etwas verloren werden kann. Bei Lotteriespielen kann beispielsweise – abgesehen von den Kosten für den Lotterieschein – nur entweder etwas gewonnen oder

eben nichts gewonnen werden. Diese Situation stellt somit ein Opportunitätsszenario dar. Beim Einspruch gegen eine Strafe kann jedoch bestenfalls nichts bezahlt, ein Teilbetrag oder eben der gesamte Betrag bezahlt werden müssen. Das wäre ein Beispiel für ein Bedrohungsszenario. Zwischen diesen beiden Bedingungen gibt es folglich einen elementaren Unterschied. In den Framingstudien werden größtenteils letztere untersucht.

Highhouse und Paese (1996) untersuchten die Opportunitäts- versus Bedrohungsszenarien im Zusammenhang mit Framing. In ihrem ersten Experiment wurde ein Beispiel betreffend Kündigung bzw. Arbeitsplatzbeschaffung gewählt, wobei jeder Versuchsperson eine von vier möglichen Beispielsvariationen (objektive Gewinn- versus Verlustausrichtung, Gewinn- versus Verlustframe) vorgegeben wurde. Die Regressionsanalyse ergab, dass sowohl der Einfluss des Frames als auch der Problemausrichtung signifikant in Bezug auf das Antwortverhalten bei Entscheidungen im Jobbereich war. In einem zweiten Experiment wurde ein Beispiel im monetären Bereich, konkret zum Thema Einkommenssteuer, herangezogen. Hier war zwar ebenfalls ein Framingeffekt, jedoch kein Effekt der Problemausrichtung zu beobachten. Die Ergebnisse lassen die Vermutung zu, dass der Einfluss der Problemausrichtung vom Entscheidungsbereich abhängig ist. Einschränkend muss zu dieser Studie jedoch erwähnt werden, dass in beiden Entscheidungsbereichen jeweils nur eine Entscheidungssituation untersucht wurde.

Obwohl auch Kühberger (1998) in der Problemausrichtung einen möglichen relevanten Faktor für heterogene Ergebnisse bei Framingstudien sah, blieb die systematische Untersuchung dieses Aspekts in weiteren Studien seither meistens außen vor.

In dieser Diplomarbeit soll jedoch dieser Parameter wieder aufgegriffen und systematisch in verschiedenen Entscheidungssituationen untersucht werden.

6.3. Die Rolle der Höhe der Auszahlungen und der Wahrscheinlichkeiten bei riskanten Entscheidungen

Eine Frage, der Kühberger et al. (1999) nachgingen, war, wie sich Zahlen – konkret Auszahlungen und Wahrscheinlichkeiten – auf die Präferenzen der Entscheidungsträger bei riskanten Entscheidungen auswirken. Bei ihrer Metaanalyse wurden diese beiden Parameter sowie beide Framingbedingungen in verschiedenen Bereichen analysiert. Die Ergebnisse zeigten signifikante Einflüsse der Variablen Frame, riskante Auszahlungen und Bereich, wobei letztere in Menschenleben, Geld/Besitz und Sonstiges unterteilt war. Generell ergaben die Ergebnisse jedoch ein komplexes Bild, da Wahrscheinlichkeiten, Auszahlungen und Framingbedingungen nicht unabhängig voneinander betrachtet werden konnten. In einer an die Metaanalyse anschließenden Untersuchung wurden zwölf Framingaufgaben in Form von Lotteriespielen mittels zwei Stufen von Wahrscheinlichkeiten ($p = 0,2$ versus $p = 0,8$) und sechs Stufen von Auszahlungen (Erwartungswerte lagen zwischen 10 und 2.000 ATS, was umgerechnet ca. 0,75 bzw. 145 Euro entspricht) variiert. Es kam zu einem einseitigen Framingeffekt, d. h. die positiv formulierten Entscheidungssituationen führten bei den Testpersonen zu risikoaversiverem Entscheidungsverhalten als negativ formulierte Szenarien. Zusätzlich konnte ein Einfluss der Wahrscheinlichkeiten nachgewiesen werden. Sowohl höhere Gewinn- als auch höhere Verlustwahrscheinlichkeiten führten zu vermehrt risikoaversivem Entscheidungsverhalten. Außerdem hatten in dieser Untersuchung auch höhere Auszahlungen signifikant zunehmende Risikoaversion zur Folge.

Schon Hsee und Weber berücksichtigten 1997 in ihrer Studie zur Voraussage von Risikopräferenzen von anderen Personen den Faktor der Auszahlungsgröße, wobei die große Auszahlung um das 20-fache höher als die kleine war. Sie kamen bei ihrer ersten als auch bei ihrer zweiten Untersuchung zum Ergebnis, dass die Wechselwirkung zwischen Auszahlung und Frame einen signifikanten Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hat: Die Teilnehmer waren risikofreudiger, wenn die Auszahlungen hoch waren, und sie sagten dieses Verhalten auch für andere voraus. Allerdings zeigte sich diese Tendenz nur im Gewinnframe nicht jedoch im Verlustframe.

Kühberger, Schulte-Mecklenbeck und Perner (2002) widmeten sich diesem Thema nochmals in einer Studie zu hypothetischen versus realen Entscheidungen. Die Erwartungswerte hatten entweder einen Wert von 10 oder 250 ATS (umgerechnet entspricht das in etwa einem Wert von 0,75 bzw. 18 Euro). Auch sie fanden eine Wechselwirkung zwischen Frame und Auszahlungsgröße, wobei sich der Framingeffekt nur bei den großen Auszahlungen zeigte, bei den kleinen jedoch kein Framingeffekt erkennbar war. Dieser Einfluss konnte sowohl bei hypothetischen als auch bei realen Entscheidungen festgestellt werden.

In diesen Studien wurde somit mehrfach ein Einfluss der Auszahlungsgröße auf das Entscheidungsverhalten nachgewiesen. Manche Details, wie z. B. in welchem Bereich der Schwellenwert liegt, in dem die Präferenzen kippen, oder das genaue Zusammenspiel zwischen Auszahlungsgröße und Wahrscheinlichkeiten sind noch zu klären.

6.4. Die Rolle des Geschlechts bei riskanten Entscheidungen

Zum Unterschied von den in den vorigen Abschnitten beschriebenen Faktoren ist das Geschlecht der Klasse der Person und nicht dem Entscheidungsproblem zuzuschreiben. Es ist bekannt, dass sich Frauen und Männer in manchen Bereichen unterscheiden – beim Denken, Fühlen und Handeln. Bei den räumlichen Fähigkeiten etwa erzielen Männer durchschnittlich bessere Ergebnisse, auch neigen sie mehr zu offener physischen Aggression als Frauen (Asendorpf, 2007). Wie sieht es jedoch bei riskanten Entscheidungen, und noch spezifischer beim Phänomen des Framings aus?

Byrnes, Miller und Schafer führten 1999 eine Metaanalyse zu Geschlechtsunterschieden, bei der Tendenz Risiko auf sich zu nehmen, durch. Dabei wurden Studien zu hypothetischen Entscheidungen, welche zu selbstberichtetem Verhalten und solche zu beobachtetem Verhalten unterschieden.

Von der Tendenz, Risiko auf sich zu nehmen, wird dann gesprochen, wenn die beleuchtete Verhaltensweise zu mehr als einem Ausgang führen kann, und manche dieser Ausgänge unerwünschte oder gar gefährliche Konsequenzen aufweisen (Fuby &

Beth-Marom, 1992; zitiert nach Byrnes et al., 1999, S. 367). Byrnes et al. (1999) kamen zu dem Schluss, dass es sehr wohl Geschlechtsunterschiede bezüglich der Tendenz, Risiko auf sich zu nehmen, gibt, diese aber stark heterogen in Hinsicht auf die Untersuchungsmethode und das Alter sind. Speziell für die in dieser Diplomarbeit relevanten hypothetischen Entscheidungen und spezifisch für das Framing ergab die Analyse keine signifikanten Unterschiede zwischen Frauen und Männern. Auch die Interaktion zwischen Alter und Framing ergab für die Gruppe der über 21-Jährigen keine nachweisbaren Unterschiede zwischen den beiden Geschlechtern.

Betreffend Geschlechtsunterschieden beim Phänomen des Framings bemerkte Kühberger (1998), dass diese Personencharakteristik in seiner Metaanalyse nicht untersucht werden konnte, da die Unterschiede kaum systematisch getestet wurden, und somit die nötigen Informationen nicht zur Verfügung standen.

Huang und Wang führten 2010 eine Studie zu Geschlechtsunterschieden bei Framingeffekten in unterschiedlichen Aufgabenbereichen durch. Untersucht wurden die Bereiche Leben-Tod, Geld und Zeit. Sie gingen davon aus, dass die Bereiche die Geschlechtsunterschiede bei Framingeffekten moderieren. Die Ergebnisse der Studie gaben dieser Vermutung Recht: Die dreifache Wechselwirkung zwischen Geschlecht, Bereich und Frame war signifikant. Bei Entscheidungen im Bereich Leben-Tod trat der Framingeffekt bei Frauen stärker als bei Männern auf, in monetären Entscheidungssituationen war es umgekehrt. Die Geschlechtsunterschiede waren im letzteren Bereich jedoch geringer als im ersteren. Huang und Wang führten die Ergebnisse auf die unterschiedlichen sozialen Rollen der Geschlechter zurück.

Auch Fagley und Miller untersuchten bereits 1990 das Zusammenspiel von Geschlecht, der Neigung, Risiko auf sich zu nehmen, und von kognitiven Stilen in Bezug auf Framingeffekte in fünf unterschiedlichen Entscheidungssituationen. Sie stellten eine Wechselwirkung zwischen Geschlecht und Frame fest, wobei bei Frauen stärkere Framingeffekte als bei Männern beobachtet wurden. Dieses Ergebnis wurde in einer später durchgeführten Studie von Fagley und Miller (1997) bestätigt und auf monetäre Entscheidungssituationen ausgeweitet. Sie stellten sogar fest, dass sich Männer im Gegensatz zu Frauen öfter bei Entscheidungssituationen, die im Gewinnframe dargestellt

waren, risikosuchend entschieden, als wenn diese im Verlustframe präsentiert wurden. Ein Framingeffekt zeigte sich also nur bei Frauen. Sie sahen verschiedene Wertfunktionen bei Männern und Frauen als mögliche Ursache für die unterschiedlichen Ergebnisse bei Framingstudien an.

In einer weiteren Studie von Miller, Fagley und Casella (2009), in welcher der Framingeffekt bei Schuldirektoren untersucht wurde, zeigte sich ein Effekt des Geschlechts, unabhängig vom Frame. Männliche Direktoren entschieden sich generell risikofreudiger als weibliche.

Diesen Studien nach scheint das Geschlecht eindeutig eine Rolle im Bereich von Entscheidungen, genauer beim Phänomen des Framings, zu spielen. Wie dieser Einfluss jedoch genau aussieht und von welchen weiteren Faktoren er eventuell abhängt hat sich noch nicht eindeutig herauskristallisiert und bleibt damit Thema weiterer Untersuchungen.

6.5. Die Rolle der Heuristiken bei riskanten Entscheidungen

Menschen verfolgen im Entscheidungsprozess verschiedene Ziele. Payne et al. (1993) hoben besonders die Ziele der Entscheidungsgenauigkeit und des begrenzten kognitiven Aufwands hervor. Entscheidungsprozesse spiegeln dabei oft einen Kompromiss zwischen dem Wunsch, eine gute Entscheidung zu treffen und dem Wunsch, die kognitiven Ressourcen, welche bei einer Entscheidungsfindung eingesetzt werden, zu minimieren, wider. Menschen versuchen ihr Möglichstes, um die Fehlerquote bei Entscheidungen zu reduzieren, allerdings nur wenn die Kosten des Aufwands nicht zu hoch sind.

Bei Heuristiken handelt es sich um Regeln, durch die eine einfache Lösung der jeweils vorliegenden Entscheidungssituation möglich wird (Stocké, 2002).

„Allen Arten von Heuristiken ist gemeinsam, dass entscheidungs- und urteilsrelevante Informationen nicht berücksichtigt werden, obwohl diese prinzipiell zur Verfügung stehen“ (Stocké, 2002, S. 54).

Bei der heuristischen Art der Informationsverarbeitung werden andere Aspekte der Handlungsalternativen als entscheidungsrelevant angesehen als bei der systematischen Art der Informationsverarbeitung. Somit muss auch mit entsprechenden Unterschieden im Entscheidungsverhalten gerechnet werden (Stocké, 2002).

Brandstätter, Gigerenzer und Hertwig (2006) sahen es als Ziel von Heuristiken an, psychologische Prozesse zu beschreiben und Entscheidungen vorherzusagen.

Bei der Verwendung von Heuristiken wird der kognitive Aufwand gegen die Genauigkeit der Entscheidung abgewogen. Der Einsatz von Heuristiken in unterschiedlichen Situationen ist laut Payne et al. (1993) somit die Antwort des Entscheidungsfinders mit limitierten Kapazitäten auf die Anforderung der komplexen Entscheidungstätigkeit.

Framingbedingungen können in zwei unterschiedlichen Weisen Auswirkungen auf die Wahrscheinlichkeit der Verwendung von Heuristiken haben: Erstens werden die Handlungsalternativen bei Framingszenarien oft in unterschiedlicher Art und Weise präsentiert. Zweitens unterscheiden sich diese auch häufig in puncto Komplexität der Informationsdarstellung. Für die Entscheidungsträger ergeben sich daraus unterschiedliche kognitive Anforderungen. Sind Motivation oder Fähigkeiten des Entscheidungsträgers für die systematische und vollständige Analyse zu gering, ist mit der Verwendung von heuristischen Strategien zur Entscheidungsfindung zu rechnen (Stocké, 2002).

Simon ging davon aus, dass Menschen nicht notwendigerweise optimale, sondern in erster Linie zufriedenstellende Lösungen für Probleme finden wollen. Welche Entscheidungsergebnisse als ausreichend gut betrachtet werden, ist dabei sowohl von der Komplexität der Problemstellung als auch von der Motivation des Entscheidungsträgers abhängig (Simon 1954, 1976; zitiert nach Stocké, 2002 S. 37). Die relative Gewichtung,

welche auf die Maximierung der Genauigkeit versus das Sparen des Aufwands gelegt wird, beruht auf verschiedenen Faktoren. Es erscheint etwa logisch, dass die Genauigkeit und der Aufwand des Entscheidungsträgers mit der Wichtigkeit einer Entscheidung zunehmen (Payne et al., 1993). Andere Faktoren, die zu einer erhöhten Gewichtung der Genauigkeit führen, könnten z. B. der Grad, zu dem die Entscheidung nicht mehr rückgängig gemacht werden kann, oder der Grad an persönlicher Verantwortung für die Entscheidung sein (Payne et al., 1993). Je nach Fähigkeiten, Motivation und Prioritäten des Entscheidungsträgers werden entsprechende Entscheidungsstrategien bzw. Heuristiken bei der Entscheidungsfindung angewandt.

In dieser Diplomarbeit wird das Antwortverhalten der Versuchspersonen rückblickend auf die Verwendung unterschiedlicher Heuristiken gescannt. Es wird untersucht, welche der im Folgenden aufgelisteten Heuristiken die Präferenzen der Studierenden am besten voraussagt.

Es werden sieben von Thorngates klassischen Heuristiken (1980), außerdem die lexicographic heuristic und die equal weight heuristic von Payne et al. (1993) sowie tallying beschrieben. Auf die priority heuristic von Brandstätter et al. (2006) wird danach ausführlicher eingegangen.

Bei den ersten fünf der hier angeführten Heuristiken werden die Wahrscheinlichkeiten ignoriert bzw. alle möglichen Ausgänge als gleich wahrscheinlich angenommen, und einzig die Information der Ausgänge betrachtet.

1) equiprobable heuristic

Die ungewichteten Durchschnittswerte der Auszahlungen jeder Alternative werden berechnet, und jene Alternative mit der höchsten durchschnittlichen Auszahlung gewählt.

2) minimax heuristic

Die Entscheidung fällt auf jene Alternative mit der höchsten minimalen Auszahlung.

3) *maximax heuristic*

Das Spiegelbild der minimax heuristic stellt die maximax heuristic dar. Es wird die Alternative mit der höchsten Auszahlung gewählt.

4) *better than average heuristic*

Zuerst wird der gemeinsame Durchschnittswert aller möglichen Ausgänge über alle Alternativen hinweg berechnet. Im Anschluss werden die Ausgänge mit Werten gleich oder höher dieses Durchschnittswerts pro Alternative gezählt. Die Entscheidung fällt auf jene Alternative mit der höchsten Anzahl solcher Ausgänge.

5) *equal weight heuristic*

Die Summe aller Ausgänge innerhalb jeder Alternative wird berechnet, wobei die Alternative mit der höchsten Summe gewählt wird.

6) *most likely heuristic*

Zuerst wird der wahrscheinlichste Ausgang jeder Alternative mit der entsprechenden Auszahlung bestimmt. Von diesen Ausgängen wird dann jene Alternative mit der höchsten Auszahlung gewählt.

7) *least likely heuristic*

Für jede Alternative wird der Ausgang mit der niedrigsten Auszahlung bestimmt. Die Entscheidung fällt auf jene Alternative mit der geringsten Wahrscheinlichkeit dieses Ausgangs.

8) *probable heuristic*

Bei den einzelnen Wahrscheinlichkeiten wird zwischen wahrscheinlich und unwahrscheinlich unterschieden. Wenn eine Ausgangswahrscheinlichkeit gleich oder größer dem reziproken Wert der Anzahl der Ausgänge ist, wird diese als wahrscheinlich eingestuft, wenn sie niedriger ist als unwahrscheinlich. Dann wird der Mittelwert der wahrscheinlichen Ausgänge für jede Alternative berechnet und jene mit der höchsten durchschnittlichen Auszahlung gewählt.

9) *tallying*

Es wird jeweils jene Alternative mit (a) dem höheren (geringeren) minimalen Gewinn (Verlust), (b) dem höheren (geringeren) maximalen Gewinn (Verlust), (c) der geringeren (höheren) Wahrscheinlichkeit des minimalen Gewinns (Verlusts) und (d) der höheren (geringeren) Wahrscheinlichkeit des maximalen Gewinns (Verlusts) markiert. (Für Entscheidungen mit möglichen Verlusten werden die Begriffe in den Klammern verwendet). Gewählt wird dann die Alternative mit der höheren Anzahl an Markierungen.

10) *lexikographic heuristic*

Es wird der wahrscheinlichste Ausgang der einzelnen Alternativen mit den entsprechenden Auszahlungen bestimmt. Die Entscheidung fällt dann auf die Alternative mit dem höchsten, wahrscheinlichsten Ausgang. Falls der Betrag dieser Auszahlungen gleich ist, werden die jeweils zweitwahrscheinlichsten Ausgänge verglichen und die Alternative mit dem höchsten zweitwahrscheinlichsten Ausgang gewählt usw.

Manchmal werden auch Kombinationen von Strategien bzw. Heuristiken verwendet. Üblicherweise werden zuerst einfachere Strategien angewandt, um die Zahl der Alternativen zu reduzieren, und diese dann detaillierter betrachtet (Payne et al., 1993).

11) *priority heuristic*

Die priority heuristic wurde von Brandstätter et al. (2006) mit dem Ziel entwickelt, riskante Entscheidungen ohne Abwägungsprozess der Kosten und Nutzen von Alternativen vorherzusagen. Sie gingen davon aus, dass Menschen nicht nur im Leben generell sondern auch speziell bei Entscheidungen Prioritäten setzen, und es das oberste Ziel ist, den schlechtesten Ausgang zu vermeiden. Nur wenn kein eindeutig schlechtester Ausgang und auch kein Unterschied in deren Wahrscheinlichkeiten ausgemacht werden kann, wird der maximale Gewinn für die Entscheidungsfindung herangezogen.

Entscheidungen werden laut priority heuristic anhand der einfachen Merkmale maximaler und minimaler Gewinn sowie den entsprechenden Wahrscheinlichkeiten getroffen und in folgender Reihenfolge betrachtet:

- 1) Minimaler Gewinn/Verlust
- 2) Wahrscheinlichkeit des minimalen Gewinns/Verlusts
- 3) Maximaler Gewinn/Verlust

Bei Betrachtung einer Entscheidungssituation mittels Heuristik werden nicht alle Aspekte einer Entscheidung beleuchtet. Stattdessen wird die Entscheidung getroffen, sobald die untersuchten Punkte eine genügend gute Entscheidung zulassen (Brandstätter et al., 2006). Das ist der Fall sobald sich die Alternativen ausreichend voneinander unterscheiden. Bei der priority heuristic werden die Abbruchregeln in der angeführten Reihenfolge angewendet:

- 1) Beende die Untersuchung der Entscheidungssituation, wenn der Unterschied zwischen den minimalen Gewinnen/Verlusten $1/10$ oder mehr vom maximalen Gewinn/Verlust der Entscheidungssituation ausmacht.
- 2) Beende die Untersuchung der Entscheidungssituation, wenn sich die Wahrscheinlichkeiten der Gewinne/Verluste um $1/10$ oder mehr unterscheiden.

Kann nach diesen beiden Abbruchregeln noch keine Entscheidung getroffen werden, wird die Alternative mit dem maximalen Ergebnis gewählt.

Auf jeden Fall wird die Alternative mit dem attraktiveren Gewinn/Verlust bzw. Wahrscheinlichkeit gewählt. Mit dem Terminus „attraktiv“ ist im Fall von ausschließlich positiven Entscheidungsalternativen der höhere (minimale oder maximale) Gewinn und die niedrigere Wahrscheinlichkeit des minimalen Gewinns beschrieben. Im Fall von negativen Alternativen bezieht sich der Terminus dagegen auf den niedrigeren (minimalen oder maximalen) Verlust und die höhere Wahrscheinlichkeit des minimalen Verlusts (Brandstätter et al., 2006).

Bei Entscheidungen mit mehr als zwei Alternativen kann die Wahrscheinlichkeit des maximalen Gewinns/Verlusts noch eine zusätzliche entscheidungsrelevante Information liefern, falls die anderen Abbruchregeln noch zu keiner Entscheidung führten.

Die priority heuristic ist in mehrerlei Hinsicht einfach: Sie erwägt üblicherweise bloß eine oder wenige Argumente, aber selbst wenn alle unter Betracht gezogen werden, basiert die Wahl nur auf einem Argument. Wahrscheinlichkeiten werden als linear betrachtet, und ein 1/10 Anspruchsniveau wird für alle Argumente, mit Ausnahme des letzten verwendet, in welchem die Größe des Unterschieds keine Rolle spielt (Brandstätter et al., 2006).

In der umfassenden Studie von Brandstätter et al. (2006) waren die Ergebnisse der priority heuristic bemerkenswert: Sie sagte nicht nur die Präferenzen der Entscheidungsträger besser als die anderen, in dieser Arbeit angeführten Heuristiken vorher, sondern lag auch im Vergleich zu anderen Theorien, wie beispielsweise der Cumulative Prospect Theorie, im Spitzenfeld, wenn es um die korrekte Vorhersage des Entscheidungsverhaltens ging.

Die angewandten Strategien bei der Entscheidungsfindung werden von vielen Parametern beeinflusst. Die Anzahl der Alternativen aber auch die Beschaffenheit der Antwortmöglichkeiten spielen hierbei etwa eine Rolle. Payne et al. glaubten, dass die Menschen meist Strategien verwenden, welche den Umständen entsprechend angemessen scheinen. Welche Strategien einem Individuum jedoch tatsächlich zur Verfügung stehen, hängt auch von Faktoren wie Erfahrung, kognitiver Entwicklung, Bildung, formellen Trainings etc. ab (Payne et al., 1993).

Aufgrund des Erfolgs der priority heuristic in der von Brandstätter et al. (2006) durchgeführten Studie wird sie in dieser Arbeit gegen die anderen hier angeführten Heuristiken getestet. Es wird untersucht, ob die beeindruckende Leistung der priority heuristic auch komplexeren Entscheidungen mit unterschiedlichen Merkmalen standhalten kann.

II. EMPIRISCHER TEIL

Nachdem nun das Thema der riskanten Entscheidungen sowie möglicher Einflussfaktoren theoretisch erfasst wurde, befasst sich der zweite Teil der Diplomarbeit mit der Umsetzung dieses Themas. Im Anschluss an die Darstellung der einzelnen Hypothesen werden das Versuchsdesign und das Instrument, in diesem Fall der Fragebogen, genau beschrieben. Danach wird auf mögliche Störvariablen eingegangen. Die Versuchsdurchführung und die deskriptive Beschreibung der befragten Studierenden, sowie schließlich die Überprüfung der einzelnen Hypothesen mittels binärer logistischer Regression stellen den Hauptteil der Empirie dar. Zum Abschluss werden die Ergebnisse analysiert, reflektiert und diskutiert.

7. Fragestellung

Bei vielen Untersuchungen zum Thema Entscheidungsverhalten entsteht der Eindruck, dass es im Leben hauptsächlich um Lotterie-Entscheidungen geht, nach dem Motto „life is a gamble“. Bei diesen Studien werden einzelne Faktoren von vornherein außer Acht gelassen, jedoch wird im Anschluss versucht, die Ergebnisse dieser Glücksspielentscheidungen – bewusst oder unbewusst – auf Entscheidungen im Allgemeinen zu generalisieren (Rettinger & Hastie, 2001).

In dieser Arbeit werden mehrere Faktoren von riskanten monetären Entscheidungen, wie die verbale Darstellung, wechselnde Bereiche, die objektive Problemausrichtung und unterschiedliche finanzielle Rahmen sowie Wahrscheinlichkeiten untersucht. Das Ziel ist es, herauszufinden ob unter Berücksichtigung dieser unterschiedlichen Faktoren die Präferenzen der Entscheidungsträger stabil bleiben bzw. unter welchen Einflüssen sie sich ändern.

8. Hypothesen

Im Folgenden werden kurz einzelne stichhaltige Ergebnisse von Untersuchungen erwähnt, aus denen sich die direkt im Anschluss angeführten einzelnen Hypothesen ableiten.

Der Frame

Wie schon Tversky und Kahneman (1986) berichteten, gilt das Axiom der Invarianz, das in der subjektiven Erwartungsnutzentheorie postuliert wird, für viele Entscheidungen nicht. Das Axiom besagt, dass unabhängig von unterschiedlichen Darstellungen ein und desselben Entscheidungsproblems dieses jeweils zu den gleichen Präferenzen führt. Mittels der Prospect Theorie wurde das widerlegt.

Die Ergebnisse der Framingstudien sind jedoch, wie auch Kühberger (1998) in seiner Metaanalyse feststellte, sehr inhomogen. Der pauschale Framingeffekt ist nach dessen Analyse eher von kleiner bis mäßiger Größe und variiert in Abhängigkeit von unterschiedlichen Faktoren.

In dieser Arbeit sollen, basierend auf dem theoretischen Hintergrund der Prospect Theorie, folgende Hypothesen für riskante monetäre Entscheidungen mit unterschiedlichen Merkmalen überprüft werden:

H1.1.: Der Frame (Gewinn- versus Verlustframe) hat einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten.

H1.2.: In Entscheidungssituationen, welche mittels Gewinnframe dargestellt sind, wird öfter die sichere Antwortalternative gewählt als in Entscheidungssituationen, welche mittels Verlustframe dargestellt sind.

Der Bereich

Bereits Fagley und Miller (1997) untersuchten in ihrer Studie sogenannte Schauplatzeffekte, d. h. sie verglichen Framingeffekte in Entscheidungssituationen in denen die Ausgänge Geldbeträge waren mit solchen bei denen es um Menschenleben ging. Die Ergebnisse zeigten, dass diese unterschiedlichen Schauplätze einen großen Einfluss auf die Häufigkeit der Wahl der riskanten Alternative bei Framingszenarien haben. Unabhängig vom Frame entschieden sich die Versuchspersonen weniger risikosuchend bei Szenarien die Geld betreffen als jenen die Menschenleben betreffen.

Rettinger und Hastie (2001) demonstrierten in ihrer Studie mittels zweistufiger Entscheidungsszenarien, dass das Entscheidungsverhalten durch unterschiedliche Entscheidungsbereiche – in der Studie waren dies der rechtliche und der akademische Bereich, ein Börsenkontext sowie ein kontextfreies Glücksspiel – beeinflusst wird. Allerdings wurde den Versuchsteilnehmern in ihrer Untersuchung jeweils nur eines der vier Entscheidungsszenarien vorgegeben, und es handelte sich nicht ausschließlich um monetäre Entscheidungen.

Auch Kühberger (1998) inkludierte in seiner Metaanalyse zu Framingeffekten die Variable Problembereich (Wirtschaft, Soziales, Gesundheit und Glücksspiel) als Aufgabenmerkmal. Es gab zwar Unterschiede zwischen den einzelnen Bereichen hinsichtlich der Effektgrößen, jedoch ergaben diese kein systematisches Muster.

Ausgehend von den genannten Studien leiten sich für diese Arbeit folgende Hypothesen ab:

H2.1.: Die unterschiedlichen Bereiche (Wirtschaft, Recht und Gesundheit) haben einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten.

H2.2.: Bei Entscheidungen im wirtschaftlichen Bereich wird allgemein öfter die riskante Alternative gewählt als bei Entscheidungen im rechtlichen Bereich, und dort wiederum wird risikofreudiger entschieden als im gesundheitlichen Bereich (Risikofreude: Wirtschaft > Recht > Gesundheit).

In dieser Untersuchung werden drei verschiedene Inhaltsbereiche monetärer Entscheidungen miteinander verglichen: Recht, Gesundheit und Wirtschaft. Diese Bereiche wurden gewählt, weil sie einen wesentlichen Ausschnitt von möglichen Entscheidungssituationen im realen Leben widerspiegeln.

Die Richtung der postulierten Risikofreude zwischen wirtschaftlichen und rechtlichen Bereich ergibt sich aus den Ergebnissen der Studie von Rettinger und Hastie (2001), bei welcher 65% der Befragten bei der Entscheidung im Börsenkontext die riskante Alternative wählten, im rechtlichen Bereich sich dagegen nur 48% der Teilnehmer risikosuchend entschieden. Bezüglich des Bereichs Gesundheit geht die Autorin davon aus, dass hier vor allem die Motivation besteht, sich der schlechtesten Alternative zu entziehen, im Sinne von Higgins (1997) postuliertem Präventionsfokus. Gefahren sollen also vermieden und Verluste so gering als möglich gehalten werden – der mögliche höchste Gewinn wird dabei gar nicht in Betracht gezogen.

Die Problemausrichtung

Die Mehrheit der Framingstudien befasst sich ausschließlich mit Bedrohungsszenarien wie z. B. dem viel zitierten Asian Disease Problem und lässt Entscheidungssituationen mit möglichen Chancen völlig außen vor.

Highhouse und Paese (1996) waren diejenigen, die sich in ihrer Studie genau mit den Unterschieden zwischen Opportunitätsszenarien und Bedrohungsszenarien und deren Zusammenhängen mit Framingeffekten auseinandersetzen. Auch in ihrer Studie wurde jeder Versuchsperson nur jeweils ein Entscheidungsszenario vorgelegt, und pro Bereich (Job und Geld) nur ein einziges Beispiel verwendet. In den zwei durchgeführten Experimenten konnten beide Male ein Framingeffekt nachgewiesen werden, und abhängig vom Entscheidungsgebiet, einmal ein Einfluss der Problemausrichtung auf das Entscheidungsverhalten festgestellt werden (Jobs) und einmal nicht (Geld).

In dieser Arbeit soll nun aufgedeckt werden, ob die Ergebnisse von Highhouse und Paese (1996) spezifisch für die gewählten Entscheidungssituationen in ihrer Studie waren, oder ob diese auch auf andere monetäre Entscheidungen übertragbar sind.

Darauf basierend ergeben sich folgende Hypothesen:

H3.1.: Die Problemausrichtung (Opportunitäts- versus Bedrohungsszenario) hat einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten.

H3.2.: Bei Opportunitätsszenarien wird öfter die sichere Antwortalternative gewählt als bei Bedrohungsszenarien.

In dieser Untersuchung wird eine Entscheidung der Kategorie der Opportunitätsszenarien zugeschrieben, wenn ein möglicher Gewinn mit einem Nicht-Gewinn verglichen wird, d. h. der Verlust darin besteht, dass nichts gewonnen wird. Bei einem Bedrohungsszenario dagegen wird ein Verlust mit einem Nicht-Verlust verglichen. Bestenfalls besteht hier die Möglichkeit, nichts bezahlen zu müssen.

Die Zahlenkombination

Hsee und Weber untersuchten 1997 die Risikopräferenz von Versuchspersonen mit deren Vorhersagen für fremde Menschen, und variierten dabei auch die Auszahlungsgrößen in ihren Entscheidungsproblemen. Sie kamen zum Ergebnis, dass es eine Wechselwirkung zwischen Auszahlungsgröße und Domain (Gewinn vs. Verlust) gibt. Im Gewinnbereich waren die Versuchspersonen risikofreudiger bei großen Auszahlungsgrößen als bei kleinen, im Verlustbereich gab es diese Tendenz dagegen nicht. Auch in einem zweiten Experiment fanden sie eine Interaktion zwischen Auszahlungsgröße und Domain. Hier war der Domaineffekt generell stärker bei großen als bei kleinen Auszahlungen ausgeprägt.

Kühberger et al. analysierten in einer Metaanalyse 1999 ebenfalls den Einfluss von Wahrscheinlichkeiten und Auszahlungsgrößen auf die Risikopräferenz. Sie kamen zu dem Ergebnis, dass Framingeffekte sowohl von der Höhe der Auszahlungen als auch von den verwendeten Wahrscheinlichkeiten beeinflusst werden.

Basierend auf den beiden eben genannten Studien untersuchten Kühberger et al. 2002 die Wechselwirkung zwischen Höhe der Auszahlung und Framing. Der Erwartungswert variierte in dem zweifaktoriellen Design zwischen 10 und 250 ATS (vergleichbar mit

etwa 0,75 bzw. 18 Euro), die Wahrscheinlichkeit war jeweils 50%. Sie fanden in beiden Experimenten sowohl einen Haupteffekt der Auszahlungsgröße als auch die postulierte Wechselwirkung. Framingeffekte konnten nur bei der höheren Auszahlung nachgewiesen werden nicht aber bei der kleineren Auszahlungsgröße.

Aufgrund der genannten Ergebnisse soll folgende Hypothese überprüft werden:

H4: Es besteht eine Wechselwirkung zwischen Zahlenkombination (Auszahlungsgröße und Wahrscheinlichkeit) und Frame in Bezug auf das Entscheidungsverhalten.

Zu beachten ist, dass sich die Geldbeträge zwischen der geringsten und der höchsten Auszahlung in dieser Arbeit lediglich um fast 100% unterscheiden, aber weit höher als bei Kühbergers et al. Studie (2002) angesiedelt sind, nämlich zwischen 700 Euro und 1.300 Euro liegen. Die Wahrscheinlichkeiten befinden sich alle zwischen 20% und 40%, also unter der Zufallswahrscheinlichkeit von 50% für die Gewinnwahrscheinlichkeit, und respektive dazu zwischen 80% und 60% für die Verlustwahrscheinlichkeit bei der riskanten Alternative.

Das Geschlecht

Fagley und Miller konnten bereits in ihrer Framingstudie 1990 sowie auch in einer späteren Studie (Fagley & Miller, 1997) eine Wechselwirkung zwischen Frame und Geschlecht nachweisen. Demnach beeinflusst die Formulierung einer Entscheidungssituation als Gewinn bzw. Verlust das Antwortverhalten von Frauen, nicht dagegen jenes von Männern.

Die Autorin möchte herausfinden, ob diese Interaktion auch auf ihre Versuchspersonen zutrifft, und somit Männer und Frauen die Entscheidungsprobleme eventuell unterschiedlich wahrnehmen bzw. den Fokus auf unterschiedliche Aspekte legen.

Daher wird folgende Hypothese untersucht:

H5: Es besteht eine Wechselwirkung zwischen Geschlecht und Frame in Bezug auf das Entscheidungsverhalten.

Die Heuristiken

Die von Brandstätter et al. (2006) entwickelte priority heuristic sagt das Entscheidungsverhalten im Sinne des Reflektionseffekts der Prospect Theorie voraus, ohne dabei die Wertfunktion mit einzubeziehen. Sie prognostiziert für den in dieser Untersuchung verwendeten Datensatz, dass in Entscheidungssituationen, die mittels Gewinnframe dargestellt sind, risikoaversive Entscheidungen getroffen werden, in Entscheidungssituationen, welche mittels Verlustframe dargestellt sind, dagegen die riskante Alternative gewählt wird. In der Publikation von Brandstätter et al. (2006) konnte die priority heuristic im Vergleich zu anderen Heuristiken eine beeindruckende Performance vorlegen, und die restlichen Heuristiken bei der Vorhersage der Entscheidungen stets hinter sich lassen.

In dieser Arbeit soll die priority heuristic gegen andere Heuristiken bei monetären Entscheidungen mit unterschiedlichen Merkmalen getestet werden. Die Hypothese lautet folgendermaßen:

H6: Die priority heuristic sagt exakter voraus welche Alternative gewählt wird als die equiprobable heuristic, die minimax heuristic und maximax heuristic, die better than average heuristic, die equal weight heuristic, die most likely heuristic sowie die least likely heuristic, die probable heuristic und die lexicographic heuristic.

Tabelle 1 Vorhersage der einzelnen Heuristiken für den in der Untersuchung verwendeten Datensatz

Frame:	Gewinnframe						Verlustframe					
Zahlenkombinationen:	700,-€ 20% : 80%		1.000,-€ 30% : 70%		1.300,-€ 40% : 60%		700,-€ 20% : 80%		1.000,-€ 30% : 70%		1.300,-€ 40% : 60%	
Alternativen:	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
Heuristiken:												
EP		x		x		x		x		x		x
MinM	x		x		x		x		x		x	
MaxM		x		x		x		x		x		x
BTA		x		x		x		x		x		x
EW		x		x		x	x		x		x	
ML	x		x		x		x		x		x	
LL		x		x		x		x		x		x
P	x		x			x	x		x			x
LEX	x		x		x		x		x		x	
Tallying	Schätzung	Schätzung	Schätzung	Schätzung	Schätzung	Schätzung	Schätzung	Schätzung	Schätzung	Schätzung	Schätzung	Schätzung
Priority H.	x		x		x			x		x		x

Anmerkungen. A ... Wahl der sicheren Alternative, B ... Wahl der riskanten Alternative

EP ... equiprobable heuristic, MinM ... minimax heuristic, MaxM ... maximax heuristic, BTA ... better than average heuristic, EW ... equal weight heuristic, ML ... most likely heuristic, LL ... least likely heuristic, P ... probable heuristic, LEX ... lexicographic heuristic, Priority H. ... priority heuristic

Zusammenfassend zeigt die Tabelle 1, dass die minimax heuristic, die most likely heuristic und die lexicographic heuristic unabhängig vom Frame und den verwendeten Zahlenkombinationen jeweils die Wahl der sicheren Alternative voraussagen, die equiprobable heuristic, die maximax heuristic, die better than average heuristic und die least likely heuristic dagegen immer die Wahl der riskanten Alternative prognostizieren. Die equal weight heuristic sagt für Entscheidungssituationen im Gewinnframe die Wahl der riskanten Alternative vorher, für Entscheidungssituationen im Verlustframe jedoch die Entscheidung für die sichere Alternative. Die probable heuristic sagt für die Entscheidungssituationen mit den beiden niedrigeren Zahlenkombinationen (700,-€ 20% : 80%; 1.000,-€ 30% : 70%) im Gewinn- als auch im Verlustframe die Wahl der sicheren Alternative, für Entscheidungen mit der Zahlenkombination „1.300,-€; 40% : 60%“ aber die Wahl der riskanten Alternative voraus. Tallying fällt für die

Verwendung in dieser Arbeit weg, da für diese Daten keine sichere Vorhersage für eine der beiden Alternativen mittels dieser Heuristik getroffen werden kann. Die priority heuristic sagt für die mittels Gewinnframe formulierten Entscheidungssituationen die Wahl der sicheren Antwortalternative, für die mittels Verlustframe dargestellten Entscheidungssituationen die Wahl der riskanten Alternative voraus.

9. Versuchsdesign

Das im Folgenden beschriebene Untersuchungsdesign wurde speziell für diese Arbeit konstruiert.

Tabelle 2 Darstellung des Versuchsdesigns

Gewinn- vs. Verlustframe:	Gewinn-frame	Verlust-frame	Gewinn-frame	Verlust-frame	Gewinn-frame	Verlust-frame
Zahlenkombination:	700,-€ 20% : 80%	1.000,-€ 30% : 70%	1.300,-€ 40% : 60%	700,-€ 20% : 80%	1.000,-€ 30% : 70%	1.300,-€ 40% : 60%
Fragebogen-version 1	W1	R1	G1	W2	R2	G2
Fragebogen-version 2	G2	W1	R1	G1	W2	R2
Fragebogen-version 3	R2	G2	W1	R1	G1	W2
Fragebogen-version 4	W2	R2	G2	W1	R1	G1
Fragebogen-version 5	G1	W2	R2	G2	W1	R1
Fragebogen-version 6	R1	G1	W2	R2	G2	W1

Anmerkungen. Einzelne Entscheidungssituationen: W1 ... Bereich Wirtschaft, Opportunitätsszenario (Entscheidungssituation: Gehaltserhöhung); R1 ... Bereich Recht, Opportunitätsszenario (Entscheidungssituation: Schmerzensgeld); G1 ... Bereich Gesundheit, Opportunitätsszenario (Entscheidungssituation: Sport-Unfallversicherung); W2 ... Bereich Wirtschaft, Bedrohungsszenario (Entscheidungssituation: Laptopkauf); R2 ... Bereich Recht, Bedrohungsszenario (Entscheidungssituation: Fahrradunfall); G2 ... Bereich Gesundheit, Bedrohungsszenario (Entscheidungssituation: Therapie)

Wie aus Tabelle 2 ersichtlich wird, handelt es sich um ein balanciertes Versuchsdesign, wobei die vorgegebene Reihenfolge der Bereiche bei den Fragebogenversionen variiert, um jede Entscheidungssituation mit jeder Zahlenkombination sowohl im Gewinn- als auch im Verlustframe darstellen zu können.

Die einzelnen Entscheidungssituationen wurden nach dem formellen Vorbild des Asian Disease Problems konzipiert. Es wird in jeder Entscheidungssituation jeweils eine sichere und eine riskante Alternative vorgegeben, welche, abhängig von der vorhandenen Zahlenkombination, identische bis annähernd gleiche Erwartungswerte aufweisen. (Die Variation zwischen den Erwartungswerten liegt zwischen 0% und 6,67%.) Die teils unterschiedlichen Erwartungswerte entstehen einzig aufgrund der Wahl von plausiblen und übersichtlichen Auszahlungsbeträgen. Bei der riskanten Option besteht die Möglichkeit eines Gewinns bzw. Verlusts mit einer Wahrscheinlichkeit von p sowie die Möglichkeit von keinem Gewinn bzw. keinem Verlust mit der Wahrscheinlichkeit von $1-p$. Bei beiden möglichen Ausgängen der riskanten Alternative sind die Wahrscheinlichkeiten explizit genannt, und auch die Auszahlung der sicheren Alternative wird in Zahlen dargestellt.

In diesem Design werden Auszahlungen ausschließlich in Kombination mit den Wahrscheinlichkeiten variiert. Höhere Wahrscheinlichkeiten für einen riskanten Gewinn bzw. Verlust führen zu entsprechend geringeren Unterschieden zwischen sicherer und riskanter Alternative bei den Auszahlungen (Kühberger et al., 1999).

Jede Fragebogenversion beinhaltet sechs Entscheidungsszenarien, jeweils zwei in den Bereichen Wirtschaft, Recht und Gesundheit. Es wird immer ein Item von jedem Bereich in einem Gewinnframe dargestellt und einem anderen Item desselben Bereichs in einem Verlustframe mit derselben Zahlenkombination gegenübergestellt. Pro Bereich stellt eine Entscheidungssituation ein Opportunitätsszenario und die andere ein Bedrohungsszenario dar. Daraus ergeben sich schlussendlich sechs Fragebogen-Variationen.

10. Instrument

Die Untersuchung wird mittels Fragebogen durchgeführt. Dieser wird den zufällig ausgewählten Studierenden persönlich ausgehändigt, und direkt nach dem Beantworten wieder eingesammelt. Nach einer schriftlichen Instruktion werden auf insgesamt vier Seiten die sechs Entscheidungssituationen abwechselnd in einem Gewinn- und einem Verlustframe vorgegeben. Direkt nach der Beschreibung einer Entscheidungssituation werden die beiden Antwortalternativen jeweils vollständig dargestellt, wobei der Teilnehmer seine präferierte Wahl ankreuzen soll. Es handelt sich somit um Auswahlaufgaben. Nach der letzten Entscheidungssituation wird darauf hingewiesen, dass nun keine Entscheidungen mehr geändert werden sollen. Im Anschluss wird zu explorativem Zweck nach der Begründung für die Wahl der Alternative in der letzten Entscheidungssituation gefragt. Am Ende des Fragebogens werden einige demographische Daten erhoben: Angabe zu Geschlecht, Alter, Studienrichtung und Anzahl der bereits absolvierten Semester. An dieser Stelle gibt es auch die Möglichkeit, Anmerkungen zum Fragebogen zu machen.

Bei der Konzeption des Fragebogens wurde auf die beschränkten zeitlichen Ressourcen der Studierenden Rücksicht genommen, und darauf geachtet, dass dieser in ca. 10 Minuten sorgfältig gelesen und beantwortet werden kann. Dies soll zur Motivation an der Teilnahme und der gewissenhaften Bearbeitung maßgebend beitragen. Die einzelnen Szenarien wurden von der Autorin so entwickelt, dass sie möglichen, realen Situationen im Leben nachempfunden werden können, und für die befragten Teilnehmer leicht verständlich und abwechslungsreich sind. Außerdem wurde darauf geachtet, dass alle Szenarien mit allen unterschiedlichen Zahlenkombinationen realistisch nachvollziehbar sind.

Folgend zwei Entscheidungsbeispiele: ein Bedrohungsszenario aus dem Bereich Gesundheit, dargestellt im Verlustframe, und ein Beispiel eines Opportunitätsszenarios aus dem Bereich Wirtschaft, dargestellt im Gewinnframe, beide aus der Fragebogenversion 1:

Stell dir vor, du gehst mit Rückenschmerzen zum Arzt. Dieser schlägt dir nach eingehender Untersuchung zwei verschiedene Therapien vor. Beide sind gleich erfolgversprechend - nach 10 Einheiten bist du geheilt. Du erwartest, dass die Kosten für eine gesamte Therapie 1.300 Euro ausmachen. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du unterziehst dich Therapie X in einer Klinik. Die Therapiekosten werden nicht von der Krankenkasse erstattet und sind zur Gänze privat zu begleichen. Du musst 800 Euro von den erwarteten Therapiekosten zahlen.

B) Du nimmst Therapie Y in einer Klinik in Anspruch, und reichst die Kosten bei der Krankenkasse ein. Nach Durchsicht der Leistungsbedingungen der Krankenkasse errechnest du, dass diese mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% die Therapie bewilligt, und du nichts von den erwarteten Kosten zahlen musst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% wird die Therapie von der Krankenkasse nicht bewilligt, und du musst die 1.300 Euro an Therapiekosten zahlen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Stell dir vor, du arbeitest seit mehreren Jahren in einer Firma. Dein Chef ist mit dir sehr zufrieden. Er bietet dir ab kommendem Geschäftsjahr einen neuen Aufgabenbereich mit zusätzlicher Verantwortung an, und stellt dir eine Gehaltserhöhung von 700 Euro pro Monat in Aussicht. Einige Wochen später gibt es allerdings finanzielle Probleme in der Firma. Es kommt zu einem Vieraugengespräch mit deinem Chef, indem er dir zwei Möglichkeiten betreffend Gehaltserhöhung anbietet. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Dein Chef bietet dir eine fixe monatliche Gehaltserhöhung an. Du nimmst sein Angebot an, und sicherst dir 150 Euro von der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung.

B) Dein Chef bietet dir eine flexible monatliche Gehaltserhöhung, abhängig von deinem Erfolg, an. Aus deinen Erfahrungen errechnest du, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% das vorgegebene Ziel erreichst, und du dir die 700 Euro der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung sichern kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% erreichst du das vorgegebene Ziel nicht, und du kannst dir nichts von der Gehaltserhöhung sichern.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Die vollständigen Fragebögen aller sechs Versionen können im Anhang A nachgelesen werden.

11. Berücksichtigung möglicher Störvariablen

Im Vorfeld der Hypothesenüberprüfung werden mögliche Störvariablen näher betrachtet. Durch deren Kontrolle kann ausgeschlossen werden, dass diese das Entscheidungsverhalten der befragten Teilnehmer und somit die Ergebnisse in unerwünschter Weise beeinträchtigen.

Reihenfolgeeffekte

Hier ist einerseits die Reihenfolge bei der Vorgabe der einzelnen Entscheidungsszenarien gemeint. Diese wird durch eine Variation, wie in der Matrix in Tabelle 2 ersichtlich, ausbalanciert, um so ein Muster des Wahlverhaltens aufgrund der immer selben Reihenfolgevorgabe zu vermeiden.

Andererseits wird auch von Reihenfolgeeffekten bei der Vorgabe der Antwortalternativen gesprochen. In einer Vielzahl von Experimenten wird die sichere Alternative immer als erste Option und die riskante Alternative als zweite Option genannt. Um diese sogenannten Primacy und Recency Effekte zu vermeiden wird in dieser Untersuchung in den Fragebogenversionen 3 und 4 die Reihenfolge der Antwortalternativen umgekehrt, und damit die riskante Option vor der sicheren Option vorgegeben. Mittels Berechnung eines Chi-Quadrat-Tests wird untersucht, ob die Reihenfolge der Antwortalternativen in dieser Studie einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hat. Das Ergebnis zeigt, dass der Einfluss der Reihenfolge nicht signifikant ist ($\chi^2_{(0,05; 1; N = 180)} = 1,352; p = 0,245$), und somit in diesem Fall kein unerwünschter Reihenfolgeeffekt auftritt.

Anonymität und Vertraulichkeit

Sowohl in der Einleitung als auch nochmals vor den Fragen zur Person wird den Teilnehmern schriftlich versichert, dass die Daten vertraulich behandelt werden. Es wird auch weder nach einem Namen, nach einer Matrikelnummer oder sonst einer Identifikationskennzahl gefragt, sodass die Studierenden davon ausgehen können, dass die Teilnahme absolut anonym erfolgt.

Balancierte Darstellung

Um eine mögliche Störung aufgrund des Frames und der verwendeten Zahlenkombination zu vermeiden, wird jede Entscheidungssituation in den verschiedenen Fragebogenversionen sowohl mittels Gewinn- als auch mittels Verlustframe dargestellt und mit jeder Zahlenkombination gepaart, sodass die Szenarien in dieser Hinsicht ausbalanciert sind.

12. Versuchsdurchführung

Vor der eigentlichen Befragung wurde ein Pretest mit vier Personen durchgeführt. Dabei wurde sowohl auf die mögliche Einhaltung des angestrebten zeitlichen Rahmens für das Beantworten des Fragebogens als auch auf etwaige Verständnisschwierigkeiten geachtet. Die Szenarien waren gut verständlich, und der vorgegebene Zeitrahmen konnte eingehalten werden. Aufgrund des Feedbacks, dass das Bedürfnis vorliege, die Entscheidungen zu begründen, wurde vor der eigentlichen Testung noch die Aufforderung zur Erklärung der Gründe für die Wahl in der letzten Entscheidungssituation eingefügt.

Es wurden insgesamt 180 Fragebögen – 30 Fragebögen pro Fragebogenversion – an Studierende der Hauptuniversität Wien ausgeteilt. Die Befragung wurde im Zeitraum vom 4. bis 21. Juni 2010 durchgeführt. Die Teilnehmer wurden zufällig, jedoch nach ausgeglichenem Geschlechterverhältnis, ausgewählt. Sie wurden einzeln gefragt, ob sie einen Fragebogen für eine Studie im Zuge einer Diplomarbeit beantworten würden. Wenn sie zustimmten wurde ihnen der Fragebogen ausgehändigt und eine Praline als kleine Aufwandsentschädigung angeboten. Die Instruktionen waren in schriftlicher Form

auf der ersten Seite des Fragebogens festgehalten. Direkt nach der Beantwortung wurden die Fragebögen von der Autorin wieder einzeln eingesammelt.

13. Deskriptive Beschreibung der Stichprobe

An der Untersuchung nahmen 90 weibliche und 90 männliche Studierende teil.

Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Testung zwischen 18 und 36 Jahre alt. Der Mittelwert beträgt 23,06 und die Standardabweichung 3,40. Der Median beträgt 22,00 und der entsprechende Interquartilabstand 4. Somit waren 50% der Studierenden bei der Befragung zwischen 21 und 25 Jahre alt.

Abbildung 4 zeigt die Verteilung der belegten Studienrichtungen (Erstfach) der teilnehmenden Studierenden. Es wurden Studenten von mehr als 20 Studienrichtungen befragt. Die meisten Versuchspersonen nahmen von den Studienrichtungen Politikwissenschaft (21), Psychologie (21), Internationale Entwicklung (18) und Kultur- und Sozialanthropologie (15) teil. Die 18 Lehramt Studierenden und die 25 der Kategorie „sonstige“ setzten sich aus verschiedenen Studienrichtungen zusammen. 46 Studierende nannten auch noch ein zweites Studienfach, welches hier aber nicht weiter beschrieben wird.

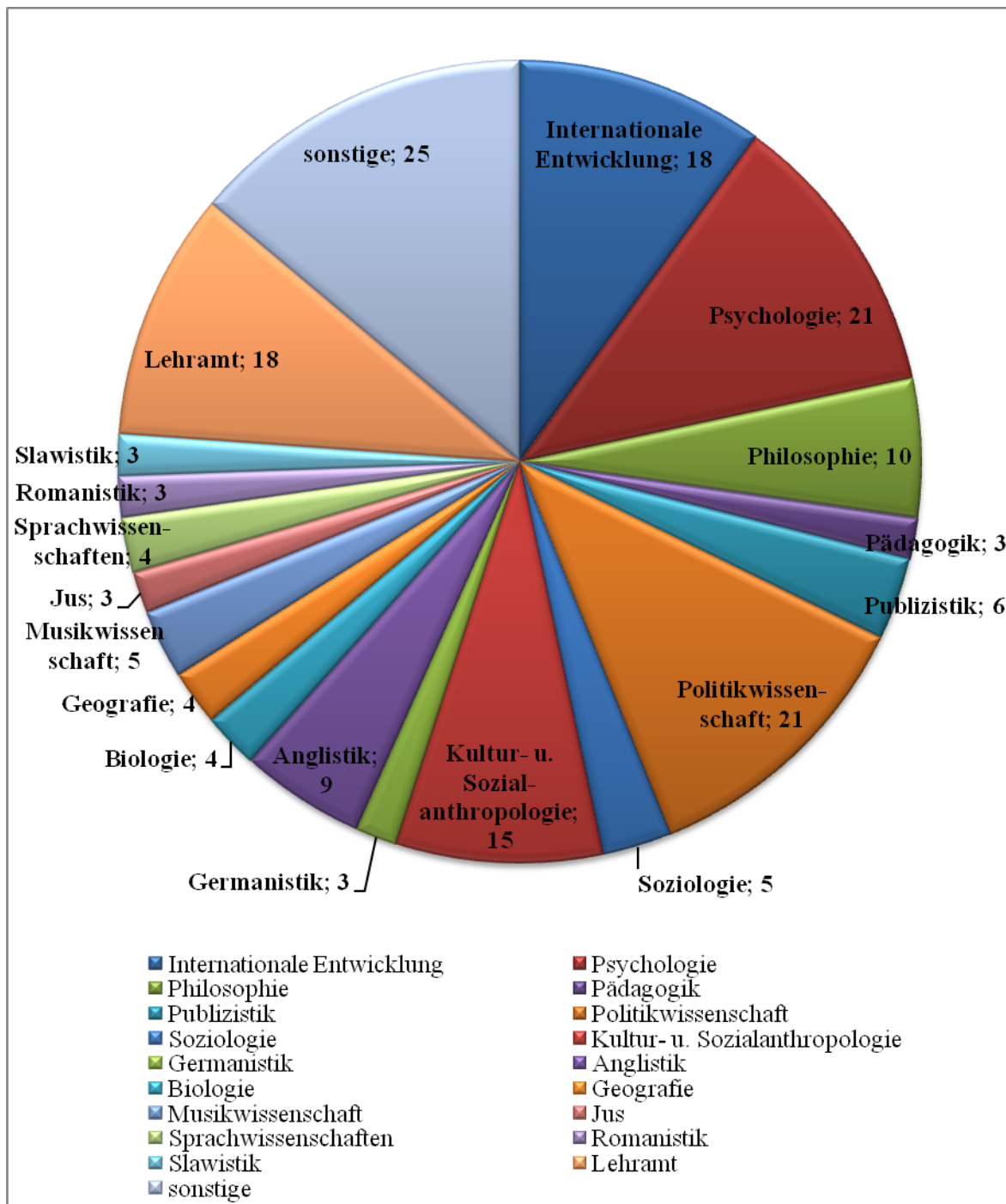


Abbildung 4 Verteilung der Variablen Studienrichtung (Erstfach) in absoluten Werten

Die Versuchspersonen studierten bei der Befragung zwischen minimal 1 und maximal 20 Semester auf der Universität. Der Mittelwert beträgt 5,26 und die Standardabweichung 3,77. Der Median ist 4 und der entsprechende Interquartilabstand 5. Das bedeutet, dass 50% der Befragten bereits zwischen 2 und 7 Semestern von ihrem Studium durchlaufen hatten.

14. Deskriptive Beschreibung des Entscheidungsverhaltens in den einzelnen Entscheidungssituationen

Tabelle 3 Darstellung des Versuchsdesigns mit absoluten Werten und Prozentzahlen für die Wahl der sicheren Antwortalternative pro Entscheidungssituation, sowie gelber Markierung jener Entscheidungssituationen, in welchen mehrheitlich die riskante Alternative gewählt wurde

Gewinn- vs. Verlustframe:	Gewinn-frame	Verlust-frame	Gewinn-frame	Verlust-frame	Gewinn-frame	Verlust-frame
Zahlenkombination:	700,-€ 20% : 80%	1.000,-€ 30% : 70%	1.300,-€ 40% : 60%	700,-€ 20% : 80%	1.000,-€ 30% : 70%	1.300,-€ 40% : 60%
Fragebogen-version 1	W1 25; 83%	R1 18; 60%	G1 19; 63%	W2 26; 87%	R2 18; 60%	G2 10; 35%
Fragebogen-version 2	G2 19; 63%	W1 22; 73%	R1 12; 40%	G1 24; 80%	W2 26; 87%	R2 14; 47%
Fragebogen-version 3	R2 18; 60%	G2 10; 33%	W1 18; 60%	R1 21; 70%	G1 25; 83%	W2 24; 80%
Fragebogen-version 4	W2 29; 97%	R2 17; 59%	G2 13; 43%	W1 22; 73%	R1 20; 67%	G1 16; 53%
Fragebogen-version 5	G1 24; 80%	W2 28; 93%	R2 19; 63%	G2 20; 67%	W1 22; 73%	R1 18; 60%
Fragebogen-version 6	R1 25; 83%	G1 23; 77%	W2 25; 83%	R2 19; 63%	G2 21; 70%	W1 15; 50%

Anmerkungen. Einzelne Entscheidungssituationen: W1 ... Bereich Wirtschaft, Opportunitätsszenario (Entscheidungssituation: Gehaltserhöhung); R1 ... Bereich Recht, Opportunitätsszenario (Entscheidungssituation: Schmerzensgeld); G1 ... Bereich Gesundheit, Opportunitätsszenario (Entscheidungssituation: Sport-Unfallversicherung); W2 ... Bereich Wirtschaft, Bedrohungsszenario (Entscheidungssituation: Laptopkauf); R2 ... Bereich Recht, Bedrohungsszenario (Entscheidungssituation: Fahrradunfall); G2 ... Bereich Gesundheit, Bedrohungsszenario (Entscheidungssituation: Therapie)

Die Tabelle 3 zeigt in grüner Schrift die absoluten Werte von den Personen an, welche die sichere Alternative in der jeweiligen Entscheidungssituation wählten, die roten Zahlen repräsentieren die entsprechenden Prozentzahlen.

Es ist erkennbar, dass nur in der Fragebogenversion 1 im Bereich Gesundheit (G2), in der Fragebogenversion 2 im Bereich Recht (R1 und R2), in der Fragebogenversion 3

im Bereich Gesundheit (G2) und in der Fragebogenversion 4 im Bereich Gesundheit (G2) die Mehrheit der Versuchspersonen die riskante Alternative wählten. Ein bestimmtes Muster in Hinsicht auf den Frame ist nicht offenkundig. Es scheint jedoch, dass im Falle der mehrheitlich gewählten riskanten Alternative dies überwiegend bei Item G2 (Entscheidungssituation Therapie) und der Zahlenkombination „1.300,-€; 40% : 60%“ der Fall war. Bei Item W2 (Entscheidungssituation Laptopkauf) wurde hingegen besonders häufig die sichere Alternative gewählt. Bei vier von sechs Fragebogenversionen wählten über 85% der Befragten bei diesem Item die sichere Alternative, und auch bei den restlichen beiden Fragebogenversionen entschieden sich zumindest 80% der Versuchspersonen für die risikoaverse Entscheidungsoption.

15. Überprüfung der Hypothesen

Die Daten wurden mittels Computer-Statistik-Programm SPSS in der Version 17.0 ausgewertet. A priori wurde ein Signifikanzniveau von $\alpha = ,05$ gewählt.

Um den Einfluss der fünf unabhängigen Variablen Frame, Bereich, Problemausrichtung, Zahlenkombination und Geschlecht auf das Antwortverhalten zu prüfen wurde eine binäre logistische Regression berechnet (Tabelle 4). Dabei wurden die Variablen Bereich und Zahlenkombination als kategoriale Variablen definiert. Zusätzlich wurden die einzelnen unabhängigen Variablen mittels Kreuztabellen deskriptiv aufbereitet.

Tabelle 4 Binäre logistische Regression mit 5 unabhängigen Variablen

Variablen in der Gleichung						
	Regressions- koeffizientB	Standard- fehler	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Schritt 1 ^a Frame	,328	,457	,515	1	,473	1,389
Bereich			30,568	2	,000	
Problemausrichtung	,107	,134	,638	1	,424	1,113
Zahlenkombination			4,202	2	,122	
Geschlecht	,048	,429	,012	1	,912	1,049
Frame by Zahlenkombination			,270	2	,874	
Frame by Geschlecht	-,085	,268	,101	1	,751	,918
Konstante	-,560	,762	,539	1	,463	,571

Anmerkung. a. In Schritt 1 eingegebene Variablen: Frame, Bereich, Problemausrichtung, Zahlenkombination, Geschlecht, Frame * Zahlenkombination , Frame * Geschlecht .

H1.1.: Der Frame (Gewinn- versus Verlustframe) hat einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten.

→ Diese Hypothese muss verworfen werden.

Tabelle 5 Kreuztabelle mit der unabhängigen Variablen Frame

Antwort * Frame Kreuztabelle

			Frame		Gesamt
			Gewinn	Verlust	
Antwort	sichere Alternative	Anzahl	378	347	725
		Erwartete Anzahl	363,2	361,8	725,0
		% innerhalb von Antwort	52,1%	47,9%	100,0%
		% innerhalb von Frame	70,0%	64,5%	67,3%
		% der Gesamtzahl	35,1%	32,2%	67,3%
		Standardisierte Residuen	,8	-,8	
	riskante Alternative	Anzahl	162	191	353
		Erwartete Anzahl	176,8	176,2	353,0
		% innerhalb von Antwort	45,9%	54,1%	100,0%
		% innerhalb von Frame	30,0%	35,5%	32,7%
		% der Gesamtzahl	15,0%	17,7%	32,7%
		Standardisierte Residuen	-1,1	1,1	
Gesamt	Anzahl		540	538	1078
	Erwartete Anzahl		540,0	538,0	1078,0
	% innerhalb von Antwort		50,1%	49,9%	100,0%
	% innerhalb von Frame		100,0%	100,0%	100,0%
	% der Gesamtzahl		50,1%	49,9%	100,0%

Anhand Tabelle 5 ist ersichtlich, dass sich die Versuchspersonen in Entscheidungssituationen, welche mittels Gewinnframe dargestellt sind, größtenteils, nämlich zu 70%, risikoaversiv entscheiden, da sie die sichere Antwortalternative wählen. Nur 30% der Versuchspersonen entscheiden sich unter dieser Bedingung risikosuchend. Bei Entscheidungen, welche mittels Verlustframe formuliert sind, entscheiden sich die Befragten ebenfalls mehrheitlich, genau 64,5%, für die sichere Antwortalternative. 35,5% der Testpersonen wählen unter dieser Bedingung die riskante Alternative.

Auch das Ergebnis der binären logistischen Regression in Tabelle 4 unterstreicht diesen geringen Unterschied im Entscheidungsverhalten zwischen den Framingbedingungen, und zeigt, dass es keinen signifikanten Einfluss des Frames auf das Entscheidungsverhalten gibt ($\text{Wald}_{(1)} = 0,515; p = 0,473$).

H1.2.: In Entscheidungssituationen, welche mittels Gewinnframe dargestellt sind, wird öfter die sichere Antwortalternative gewählt als in Entscheidungssituationen, welche mittels Verlustframe dargestellt sind.

→ Diese Hypothese muss verworfen werden.

Da kein Einfluss des Frames auf das Entscheidungsverhalten nachgewiesen werden kann (siehe Tabelle 4), wird diese Hypothese ebenfalls nicht beibehalten.

Wie der Tabelle 5 zu entnehmen ist, entscheiden sich zwar mehr Versuchspersonen für die risikoaversive Alternative, wenn die Entscheidungssituation mittels Gewinnframe dargestellt wird als wenn diese mittels Verlustframe präsentiert wird. Von den gesamt 1078 beantworteten Entscheidungssituationen entscheiden sich die Befragten in 35,1% der Situationen für die sichere Alternative und bei 15,0% der vorgegebenen Entscheidungen für die riskante Alternative bei Darstellung mittels Gewinnframe. Bei Präsentation mittels Verlustframe wählen sie in 32,2% der Entscheidungssituationen die risikoaversive Alternative und in 17,7% der Situationen die risikosuchende Alternative. Der Unterschied im Entscheidungsverhalten zwischen den Framingbedingungen ist somit nur gering.

H2.1.: Die unterschiedlichen Bereiche (Wirtschaft, Recht und Gesundheit) haben einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten.

→ Diese Hypothese kann angenommen werden.

Tabelle 6 Kreuztabelle mit der unabhängigen Variablen Bereich

Antwort * Bereich Kreuztabelle

			Bereich			Gesamt
			Wirtschaft	Recht	Gesundheit	
Antwort	sichere Alternative	Anzahl	282	219	224	725
		Erwartete Anzahl	242,1	241,4	241,4	725,0
		% innerhalb von Antwort	38,9%	30,2%	30,9%	100,0%
		% innerhalb von Bereich	78,3%	61,0%	62,4%	67,3%
		% der Gesamtzahl	26,2%	20,3%	20,8%	67,3%
		Standardisierte Residuen	2,6	-1,4	-1,1	
	riskante Alternative	Anzahl	78	140	135	353
		Erwartete Anzahl	117,9	117,6	117,6	353,0
		% innerhalb von Antwort	22,1%	39,7%	38,2%	100,0%
		% innerhalb von Bereich	21,7%	39,0%	37,6%	32,7%
		% der Gesamtzahl	7,2%	13,0%	12,5%	32,7%
		Standardisierte Residuen	-3,7	2,1	1,6	
	Gesamt	Anzahl	360	359	359	1078
		Erwartete Anzahl	360,0	359,0	359,0	1078,0
		% innerhalb von Antwort	33,4%	33,3%	33,3%	100,0%
		% innerhalb von Bereich	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% der Gesamtzahl	33,4%	33,3%	33,3%	100,0%

Tabelle 6 zeigt, dass sich das Antwortverhalten der befragten Studenten je nach Bereich unterscheidet. Im Bereich Wirtschaft entscheiden sich 78,3% der Versuchspersonen für die sichere und 21,7% für die riskante Alternative. Im Bereich Recht wählen 61,0% der Befragten die sichere und 39,0% die riskante Option. Ähnlich

wie im Bereich Recht entscheiden sich die befragten Personen im Bereich Gesundheit. Hier entscheiden sich 62,4% der Teilnehmer für die risikoaverse Antwortalternative und 37,6% der Testpersonen für die risikosuchende Option.

Das Ergebnis der binären logistischen Regression von Tabelle 4 belegt, dass der Einfluss des Bereichs auf das Entscheidungsverhalten signifikant ist ($\text{Wald}_{(2)} = 30,568$; $p < 0,001$).

H2.2.: Bei Entscheidungen im wirtschaftlichen Bereich wird allgemein öfter die riskante Alternative gewählt als bei Entscheidungen im rechtlichen Bereich, und dort wiederum wird risikofreudiger entschieden als im gesundheitlichen Bereich (Risikofreude: Wirtschaft > Recht > Gesundheit).

→ Diese Hypothese muss verworfen werden.

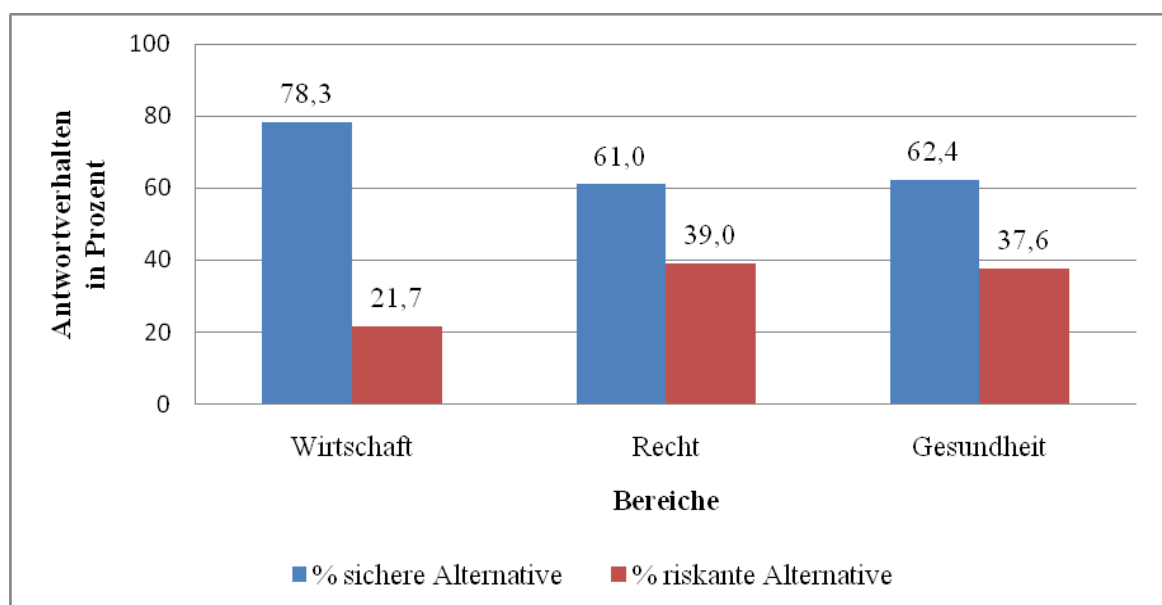


Abbildung 5 Antwortverhalten der Versuchspersonen aufgeschlüsselt nach Bereichen

Wie aus Abbildung 5 sichtbar wird, entscheiden sich im Bereich Wirtschaft mit 21,7% weniger Versuchspersonen für die riskante Alternative als in den Bereichen Recht (39,0%) und Gesundheit (37,6%).

Tabelle 7 Parameterschätzung der Bereiche Recht und Gesundheit im Zuge einer binären logistischen Regression mit der Referenzkategorie Wirtschaft

Variablen in der Gleichung

	Regressions- koeffizientB	Standard- fehler	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Schritt 1 ^a Bereich			30,568	2	,000	
Bereich Recht	,867	,171	25,826	1	,000	2,380
Bereich Gesundheit	,808	,171	22,296	1	,000	2,243
Konstante	-2,334	,793	8,669	1	,003	,097

Anmerkung. a. In Schritt 1 eingegebene Variablen: Frame, Bereich, Problemausrichtung, Zahlenkombination, Geschlecht, Frame * Zahlenkombination , Frame * Geschlecht .

Tabelle 8 Parameterschätzung der Bereiche Wirtschaft und Recht im Zuge einer binären logistischen Regression mit der Referenzkategorie Gesundheit

Variablen in der Gleichung

	Regressions- koeffizientB	Standard- fehler	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Schritt 1 ^a Bereich			30,568	2	,000	
Bereich Wirtschaft	-,808	,171	22,296	1	,000	,446
Bereich Recht	,059	,157	,144	1	,705	1,061
Konstante	-,560	,762	,539	1	,463	,571

Anmerkung. a. In Schritt 1 eingegebene Variablen: Frame, Bereich, Problemausrichtung, Zahlenkombination, Geschlecht, Frame * Zahlenkombination , Frame * Geschlecht.

Aus den Werten der Tabelle 7 ist abzulesen, dass sich die Bereiche Wirtschaft und Recht in Bezug auf das Antwortverhalten signifikant voneinander unterscheiden ($\text{Wald}_{(1)} = 25,826$; $p < 0,001$). Auch der Unterschied zwischen den Bereichen Wirtschaft und Gesundheit ist signifikant ($\text{Wald}_{(1)} = 22,296$; $p < 0,001$). Aus der Tabelle 8 ist hingegen zu erkennen, dass sich die Bereiche Recht und Gesundheit nicht signifikant voneinander in Bezug auf das Antwortverhalten unterscheiden ($\text{Wald}_{(1)} = 0,144$; $p = 0,705$). Ein Unterschied im Entscheidungsverhalten aufgrund der verschiedenen Bereiche ist somit offenkundig, jedoch nicht in allen Bereichen und nicht wie in der in Hypothese 2.2 postulierten Richtung.

H3.1.: Die Problemausrichtung (Opportunitäts- versus Bedrohungsszenario) hat einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten.

→ Diese Hypothese muss verworfen werden.

Tabelle 9 Kreuztabelle mit der unabhängigen Variablen Problemausrichtung

Antwort * Problemausrichtung Kreuztabelle

			Problemausrichtung		Gesamt
			Opportunitäts-szenario	Bedrohungs-szenario	
Antwort sichere Alternative	Anzahl		369	356	725
	Erwartete Anzahl		363,2	361,8	725,0
	% innerhalb von Antwort		50,9%	49,1%	100,0%
	% innerhalb von Problem		68,3%	66,2%	67,3%
	% der Gesamtzahl		34,2%	33,0%	67,3%
	Standardisierte Residuen		,3	-,3	
riskante Alternative	Anzahl		171	182	353
	Erwartete Anzahl		176,8	176,2	353,0
	% innerhalb von Antwort		48,4%	51,6%	100,0%
	% innerhalb von Problem		31,7%	33,8%	32,7%
	% der Gesamtzahl		15,9%	16,9%	32,7%
	Standardisierte Residuen		-,4	,4	
Gesamt	Anzahl		540	538	1078
	Erwartete Anzahl		540,0	538,0	1078,0
	% innerhalb von Antwort		50,1%	49,9%	100,0%
	% innerhalb von Problem		100,0%	100,0%	100,0%
	% der Gesamtzahl		50,1%	49,9%	100,0%

Aus Tabelle 9 ist zu sehen, dass sich das Entscheidungsverhalten zwischen den beiden Problemausrichtungen nur wenig unterscheidet. Während sich bei den Opportunitätsszenarien 68,3% der Versuchspersonen für die sichere Alternative entscheiden sind es bei den Bedrohungsszenarien 66,2%. Dieser geringe Unterschied zwischen den Problemausrichtungen in Bezug auf das Antwortverhalten findet sich auch im Ergebnis der binären logistischen Regression wieder. Wie der Tabelle 4 entnommen

werden kann besteht kein signifikanter Einfluss der Variablen Problemausrichtung auf das Entscheidungsverhalten ($\text{Wald}_{(1)} = 0,638; p = 0,424$).

H3.2.: Bei Opportunitätsszenarien wird öfter die sichere Antwortalternative gewählt als bei Bedrohungsszenarien.

→ Diese Hypothese muss verworfen werden.

Da kein Einfluss der Problemausrichtung auf das Entscheidungsverhalten belegt wird (siehe Tabelle 4), kann diese Hypothese ebenfalls nicht beibehalten werden.

Von den gesamt 1078 getroffenen Entscheidungen bei der Studie wird in 34,2% der Fälle bei Opportunitätsszenarien und in 33,0% der Fälle bei Bedrohungsszenarien die sichere Option gewählt. Für die riskante Alternative entscheiden sich die befragten Studierenden nur in 15,9% der Situationen bei Opportunitätsszenarien und in 16,9% der Situationen bei Bedrohungsszenarien. Diese Unterschiede im Entscheidungsverhalten zwischen den Problemausrichtungen sind zwar in der erwarteten Richtung jedoch marginal.

H4: Es besteht eine Wechselwirkung zwischen Zahlenkombination (Auszahlungsgröße und Wahrscheinlichkeit) und Frame in Bezug auf das Entscheidungsverhalten.

→ Diese Hypothese muss verworfen werden.

Tabelle 10 Interaktion zwischen den beiden unabhängigen Variablen Zahlenkombination und Frame

Frame * Antwort * Zahlenkombination Kreuztabelle

Zahlenkombination				Antwort		Gesamt
				sichere Alternative	riskante Alternative	
700,-€ 20% : 80%	Frame Gewinn	Anzahl		140	40	180
		Erwartete Anzahl		136,0	44,0	180,0
		% innerhalb von Frame		77,8%	22,2%	100,0%
		% innerhalb von Antwort		51,5%	45,5%	50,0%
		Standardisierte Residuen		,3	-,6	
	Verlust	Anzahl		132	48	180
		Erwartete Anzahl		136,0	44,0	180,0
		% innerhalb von Frame		73,3%	26,7%	100,0%
		% innerhalb von Antwort		48,5%	54,5%	50,0%
		Standardisierte Residuen		-,3	,6	
	Gesamt	Anzahl		272	88	360
		Erwartete Anzahl		272,0	88,0	360,0
		% innerhalb von Frame		75,6%	24,4%	100,0%
		% innerhalb von Antwort		100,0%	100,0%	100,0%
1.000,-€ 30% : 70%	Frame Gewinn	Anzahl		132	48	180
		Erwartete Anzahl		125,3	54,7	180,0
		% innerhalb von Frame		73,3%	26,7%	100,0%
		% innerhalb von Antwort		52,8%	44,0%	50,1%
		Standardisierte Residuen		,6	-,9	
	Verlust	Anzahl		118	61	179
		Erwartete Anzahl		124,7	54,3	179,0
		% innerhalb von Frame		65,9%	34,1%	100,0%
		% innerhalb von Antwort		47,2%	56,0%	49,9%
		Standardisierte Residuen		-,6	,9	
	Gesamt	Anzahl		250	109	359
		Erwartete Anzahl		250,0	109,0	359,0
		% innerhalb von Frame		69,6%	30,4%	100,0%
		% innerhalb von Antwort		100,0%	100,0%	100,0%

1.300,-€ 40% : 60%	Frame	Gewinn	Anzahl	106	74	180
			Erwartete Anzahl	101,8	78,2	180,0
			% innerhalb von Frame	58,9%	41,1%	100,0%
			% innerhalb von Antwort	52,2%	47,4%	50,1%
			Standardisierte Residuen	,4	-,5	
	Verlust		Anzahl	97	82	179
			Erwartete Anzahl	101,2	77,8	179,0
			% innerhalb von Frame	54,2%	45,8%	100,0%
			% innerhalb von Antwort	47,8%	52,6%	49,9%
			Standardisierte Residuen	-,4	,5	
	Gesamt		Anzahl	203	156	359
			Erwartete Anzahl	203,0	156,0	359,0
			% innerhalb von Frame	56,5%	43,5%	100,0%
			% innerhalb von Antwort	100,0%	100,0%	100,0%

Anhand Tabelle 10 ist zu erkennen, dass sich in Entscheidungssituationen mit der Zahlenkombination „700,-€; 20% : 80%“ bei Darstellung mittels Gewinnframe 77,8% und bei Darstellung mittels Verlustframe 73,3% der Befragten für die sichere Antwortalternative entscheiden. In Entscheidungssituationen mit der Zahlenkombination „1.000,-€; 30% : 70%“ wählen bei Präsentation mittels Gewinnframe 73,3% und bei Präsentation mittels Verlustframe 65,9% der teilnehmenden Studierenden die risikoaversive Alternative. Bei Entscheidungen mit der Zahlenkombination „1.300,-€; 40% : 60%“ entscheiden sich bei Formulierung mittels Gewinnframe 58,9% und bei Formulierung mittels Verlustframe 54,2% der Versuchspersonen für die sichere Alternative. Es zeigt sich also, dass die Risikofreude der befragten Personen bei Entscheidungsszenarien mit der Auszahlung von 1.300,-€ in Kombination mit der Wahrscheinlichkeit 40% : 60% am höchsten ist, und die Framingbedingung bei dieser Zahlenkombination keine bedeutende Rolle spielt.

Das Ergebnis der binären logistischen Regression in Tabelle 4 zeigt keine statistische Signifikanz für die Wechselwirkung zwischen Zahlenkombination und Frame in Bezug auf das Entscheidungsverhalten ($\text{Wald}_{(2)} = 0,270$; $p = 0,874$). Auch die Haupteffekte der

unabhängigen Variablen Frame ($\text{Wald}_{(1)} = 0,515$; $p = 0,473$) und Zahlenkombination ($\text{Wald}_{(2)} = 4,202$; $p = 0,122$) sind nicht signifikant.

Tabelle 11 Parameterschätzung der Zahlenkombinationen „700,-€; 20% : 80%“ und „1.000,-€; 30% : 70%“ im Zuge einer binären logistischen Regression mit der Referenzkategorie „1.300,-€; 40% : 60%“

Variablen in der Gleichung						
	Regressions- koeffizientB	Standard- fehler	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Schritt 1 ^a Zahlenkombination			4,202	2	,122	
Zahlenkombination 700,-€; 20% : 80%	-,966	,529	3,342	1	,068	,381
Zahlenkombination 1.000,-€; 30% : 70%	-,836	,511	2,677	1	,102	,433
Konstante	-,560	,762	,539	1	,463	,571

Anmerkung. a. In Schritt 1 eingegebene Variablen: Frame, Bereich, Problemausrichtung, Zahlenkombination, Geschlecht, Frame * Zahlenkombination , Frame * Geschlecht.

Tabelle 12 Parameterschätzung der Zahlenkombinationen „1.000,-€; 30% : 70%“ und „1.300,-€; 40% : 60%“ im Zuge einer binären logistischen Regression mit der Referenzkategorie „700,-€; 20% : 80%“

Variablen in der Gleichung						
	Regressions- koeffizientB	Standard- fehler	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Schritt 1 ^a Zahlenkombination			4,202	2	,122	
Zahlenkombination 1.000,-€; 30% : 70%	,130	,551	,056	1	,813	1,139
Zahlenkombination 1.300,-€; 40% : 60%	,966	,529	3,342	1	,068	2,628
Konstante	-2,334	,793	8,669	1	,003	,097

Anmerkung. a. In Schritt 1 eingegebene Variablen: Frame, Bereich, Problemausrichtung, Zahlenkombination, Geschlecht, Frame * Zahlenkombination , Frame * Geschlecht .

Wie aus Tabelle 11 ersichtlich ist, gibt es einen tendenziellen Unterschied zwischen den Zahlenkombinationen „700,-€; 20% : 80%“ und „1.300,-€; 40% : 60%“ in Bezug auf das Antwortverhalten, welcher jedoch nicht signifikant ist ($\text{Wald}_{(1)} = 3,342$; $p = 0,068$).

Auch der Unterschied zwischen „1.000,-€; 30% : 70%“ und „1.300,-€; 40% : 60%“ ist in Bezug auf das Entscheidungsverhalten nicht signifikant ($\text{Wald}_{(1)} = 2,677; p = 0,102$). Aus Tabelle 12 geht hervor, dass zwischen den Zahlenkombinationen „700,-€; 20% : 80%“ und „1.000,-€; 30% : 70%“ auch kein signifikanter Unterschied in Bezug auf das Entscheidungsverhalten besteht ($\text{Wald}_{(1)} = 0,056; p = 0,813$).

H5: Es besteht eine Wechselwirkung zwischen Geschlecht und Frame in Bezug auf das Entscheidungsverhalten.

→ Diese Hypothese muss verworfen werden.

Tabelle 13 Interaktion zwischen den beiden unabhängigen Variablen Geschlecht und Frame

Frame * Antwort * Geschlecht Kreuztabelle

Geschlecht				Antwort		Gesamt
				sichere Alternative	riskante Alternative	
männlich	Frame Gewinn	Anzahl		188	82	270
		Erwartete Anzahl		179,3	90,7	270,0
		% innerhalb von Frame		69,6%	30,4%	100,0%
		% innerhalb von Antwort		52,5%	45,3%	50,1%
		% der Gesamtzahl		34,9%	15,2%	50,1%
		Standardisierte Residuen		,6	-,9	
	Verlust	Anzahl		170	99	269
		Erwartete Anzahl		178,7	90,3	269,0
		% innerhalb von Frame		63,2%	36,8%	100,0%
		% innerhalb von Antwort		47,5%	54,7%	49,9%
		% der Gesamtzahl		31,5%	18,4%	49,9%
		Standardisierte Residuen		-,6	,9	
	Gesamt	Anzahl		358	181	539
		Erwartete Anzahl		358,0	181,0	539,0
		% innerhalb von Frame		66,4%	33,6%	100,0%
		% innerhalb von Antwort		100,0%	100,0%	100,0%
		% der Gesamtzahl		66,4%	33,6%	100,0%
weiblich	Frame Gewinn	Anzahl		190	80	270
		Erwartete Anzahl		183,8	86,2	270,0
		% innerhalb von Frame		70,4%	29,6%	100,0%
		% innerhalb von Antwort		51,8%	46,5%	50,1%
		% der Gesamtzahl		35,3%	14,8%	50,1%
		Standardisierte Residuen		,5	-,7	
	Verlust	Anzahl		177	92	269
		Erwartete Anzahl		183,2	85,8	269,0
		% innerhalb von Frame		65,8%	34,2%	100,0%
		% innerhalb von Antwort		48,2%	53,5%	49,9%

		% der Gesamtzahl	32,8%	17,1%	49,9%
		Standardisierte Residuen	-,5	,7	
Gesamt	Anzahl		367	172	539
	Erwartete Anzahl		367,0	172,0	539,0
	% innerhalb von Frame		68,1%	31,9%	100,0%
	% innerhalb von Antwort		100,0%	100,0%	100,0%
	% der Gesamtzahl		68,1%	31,9%	100,0%

Aus Tabelle 13 ist erkennbar, dass in Entscheidungssituationen, die mittels Gewinnframe dargestellt sind, 69,6% der Männer und 70,4% der Frauen die sichere Antwortalternative wählen. In Entscheidungssituationen, die mittels Verlustframe formuliert sind, entscheiden sich 63,2% der männlichen Versuchspersonen und 65,8% der weiblichen Versuchspersonen für die risikoaversive Alternative. Die Unterschiede im Antwortverhalten zwischen Frauen und Männern bezüglich des Frames sind somit sehr gering.

Das Ergebnis der binären logistischen Regression in Tabelle 4 zeigt ebenfalls, dass die Wechselwirkung zwischen Geschlecht und Frame in Bezug auf das Entscheidungsverhalten nicht signifikant ist ($\text{Wald}_{(1)} = 0,101$; $p = 0,751$). Die beiden Haupteffekte Geschlecht ($\text{Wald}_{(1)} = 0,012$; $p = 0,912$) und Frame ($\text{Wald}_{(1)} = 0,515$; $p = 0,473$) sind ebenfalls nicht signifikant in Bezug auf das Antwortverhalten.

H6: Die priority heuristic sagt exakter voraus welche Alternative gewählt wird als die equiprobable heuristic, die minimax heuristic und maximax heuristic, die better than average heuristic, die equal weight heuristic, die most likely heuristic sowie die least likely heuristic, die probable heuristic und die lexicographic heuristic.

→ Diese Hypothese muss verworfen werden.

Wie aus Tabelle 3 hervorgeht wird von den gesamt 36 Entscheidungssituationen bloß in 5 die riskante Alternative mehrheitlich von den Studierenden gewählt, in einer Situation entscheiden sich die Versuchspersonen genau zu 50% für die sichere und zu 50% für die riskante Option, und in den restlichen 30 Entscheidungssituationen wählt die Mehrheit der Befragten die sichere Alternative.

Die priority heuristic sagt insgesamt in 19 Entscheidungssituationen, das sind 52,8%, das Antwortverhalten der Teilnehmer korrekt vorher. Heuristiken, wie z. B. die most likely heuristic oder die lexicographic heuristic, welche für diesen Datensatz jeweils unabhängig vom Frame die sichere Antwortalternative prognostizieren, liegen in 30 Entscheidungssituationen, somit bei 83,3%, richtig, und Heuristiken, welche immer die riskante Alternative vorhersagen, geben nur 5 bzw. 13,9% der Entscheidungen der Studierenden korrekt an. Dies trifft hier etwa auf die equiprobable heuristic oder die maximax heuristic zu. Die equiweight heuristic sagt für diesen Datensatz voraus, dass bei Entscheidungen im Verlustframe die sichere Alternative, bei Entscheidungen im Gewinnframe dagegen die riskante Alternative gewählt wird. Sie prognostiziert bloß 2 bzw. 5,6% der Entscheidungen korrekt. Die probable heuristic sagt einzig für die Entscheidungssituationen, welche die Zahlenkombination „1.300,-€; 40% : 60%“ aufweisen, die riskante, für die restlichen Entscheidungssituationen jedoch die Wahl der sicheren Alternative vorher. Sie liegt daher in 27 Entscheidungssituationen, das sind 75%, richtig.

Somit sagen für diesen Datensatz jene Heuristiken, welche immer die sichere Alternativen favorisieren noch vor der probable heuristic und der priority heuristic das Entscheidungsverhalten am besten voraus.

16. Diskussion

Ziel dieser Diplomarbeit war es, herauszufinden, welche Faktoren bei riskanten monetären Entscheidungen einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten haben. Es zeigte sich von sämtlichen untersuchten Faktoren einzig bei der Variablen Bereich ein signifikanter Einfluss auf das Entscheidungsverhalten. Dies ist ein wichtiger Beleg dafür, dass sich einfache Lotteriespiele nicht auf andere Entscheidungen generalisieren lassen.

Folgend werden nun auffällige Aspekte der einzelnen Items und individuelle Besonderheiten erörtert. Im Anschluss werden die Ergebnisse der unabhängigen Variablen diskutiert und mögliche Begründungen für diese angeführt.

Individuelle Gründe

Nach der Wahl der präferierten Alternative in der letzten Entscheidungssituation wurden die Teilnehmer gebeten, zu begründen, warum sie gerade diese Alternative gewählt hatten. Tabelle 14 gibt die unterschiedlichen Begründungen wieder.

Tabelle14 Angabe von Gründen für die Wahl der Antwortalternative in der letzten Entscheidungssituation im Fragebogen

Entscheidungs-situation	Gründe für die Wahl der sicheren Antwortalternative	Gründe für die Wahl der riskanten Antwortalternative
Wirtschaft 1: Gehaltserhöhung	✓ jede Gehaltserhöhung ist besser als keine ✓ sicherer Weg ist besserer Weg ✓ kein zusätzlicher Leistungsdruck ✓ keine wirtschaftliche Risikoverschiebung von Arbeitgeber auf Arbeitnehmer ✓ kein zusätzlicher Stress ✓ Erfolg ist subjektiv, daher besser die Nummer sicher wählen ✓ vermutlich übers Jahr verteilt der selbe Verdienst bei weniger Druck ✓ verlässlichere Auszahlung/ garantiert mehr Geld	✓ Zielstrebigkeit ✓ von Erfolg überzeugt ✓ Motivation und Zuversicht, das Ziel zu erreichen ✓ eigene Kontrolle über den Ausgang ✓ mehr Geld in Aussicht
Wirtschaft 2: Laptopkauf	✓ lieber auf Nummer sicher gehen ✓ Wahrscheinlichkeit zu hoch, noch mehr zahlen zu müssen ✓ fixe Ersparnis von 500,-€ bzw. 500,-€ ist viel Geld ✓ kein Vertrauen in Gewinnspiel/persönliche Erfahrung mit bzw. Einstellung zu Glücksspielen ✓ Misstrauen in angegebene Gewinnwahrscheinlichkeit des Geschäfts	✓ Wahrscheinlichkeit den Preis zu gewinnen ✓ eigenes Glück im Spiel ✓ gratis Laptop ist verlockend
Recht 1: Schmerzensgeld	✓ lieber auf Nummer sicher gehen ✓ Wahrscheinlichkeit zu gewinnen ist zu gering ✓ besser wenig haben, dafür sicher ✓ keine Lust auf Prozess ✓ das Versäumnis des Hausbesitzers scheint entschuldbar ✓ rechnen/abwägen	✓ hohe Wahrscheinlichkeit zu gewinnen ✓ Erfahrung, dass bei Verfahren bessere Chancen vorhanden sind ✓ gerichtlicher Weg ist „mein Recht“ ✓ Notwendigkeit des Handgelenks für das Spielen der Violine, daher Wahrscheinlichkeit zu gewinnen höher ✓ 500,-€ (im sicheren Fall) für längere Leistungsunfähigkeit nicht genug

Entscheidungssituation	Gründe für die Wahl der sicheren Antwortalternative	Gründe für die Wahl der riskanten Antwortalternative
Recht 2: Fahrradunfall	✓ bei Schuld sollte nicht auf Unschuld plädiert werden ✓ mangelndes Vertrauen in Anwalt und Verfassung des Richters ✓ geringe Wahrscheinlichkeit der Entlastung ✓ Erwartungswert ✓ somit wird praktisch Geld gespart ✓ außergerichtliche Einigung ist netter ✓ Sicherheit zu wissen, wie viel man zahlen muss	✓ Wahrscheinlichkeit von 40% nichts bezahlen zu müssen ✓ auf Recht bestehen ✓ der Schwächere bekommt eher Recht ✓ davon ausgehen unschuldig zu sein ✓ wenn 800,-€ aufgetrieben werden können, können auch gleich 1.300,-€ aufgetrieben werden
Gesundheit 1: Sport- Unfallversicherung	✓ Sicherheit auf alle Fälle entschädigt zu werden ✓ lieber weniger aber dafür sicher ✓ geringe Risikofreude ✓ Ärgernis bei Bruch bei nicht versicherten Sportart ✓ bei Versicherung eher auf Leistung als auf Kosten achten ✓ fixe Summen sind kurzfristig besser	✓ 40% ist relativ hohe Wahrscheinlichkeit ✓ keine Erfahrung mit Brüchen ✓ Möglichkeit bei einer nicht versicherten Sportart vorsichtiger zu sein ✓ Entscheidung ist eine Prozentrechnung ✓ Menschen, die 10 Sportarten ausüben, müssen viel Geld haben, und können auch 1.300,-€ verlieren/verkräften ✓ wenn Versicherung abgeschlossen wird, Wunsch nach gesamter möglichen Prämie vorhanden
Gesundheit 2: Therapie	✓ das Risiko mehr zahlen zu müssen ist zu hoch ✓ es wird vom "worst case" ausgegangen ✓ eigene Erfahrung ✓ Präferenz zu wissen, wie viel man sicher bezahlt	✓ Vertrauen, dass die Krankenkasse bezahlt ✓ Wahrscheinlichkeit die Kosten erstattet zu bekommen ✓ Gesundheit darf kosten ✓ teure Therapie ist besser ✓ Erwartungswert

Auffallend in der Entscheidungssituation Fahrradunfall (Recht 2) war, dass mehrere Versuchspersonen am Ende des Fragebogens angaben, für eine Entscheidung wissen zu müssen, ob sie denn tatsächlich am Unfall Schuld haben oder nicht. Die Möglichkeit selbst nicht genau zu wissen, ob man am Unfall Schuld hat bzw. zu welchem Teil, war für sie anscheinend nicht nachvollziehbar. Diese Tatsache kann als Schwäche des Items angesehen werden und sollte in künftigen Untersuchungen Berücksichtigung finden.

In der Entscheidungssituation Gehaltserhöhung (Wirtschaft 1) wurden im Falle der Wahl der riskanten Alternative, wie auch aus Tabelle 14 hervorgeht, vor allem Begründungen genannt, die auf den eigenen Fähigkeiten beruhen. Insoweit stellt diese Entscheidungssituation eine Besonderheit dar und unterscheidet sich von den anderen Entscheidungsszenarien, bei welchen vor allem externe Faktoren wie Glück, Institutionen und andere Personen eine wichtige Rolle für den Ausgang spielten.

Einige Versuchspersonen ignorierten auch die Angaben der vorgegebenen Entscheidungssituationen, wie z. B. die gleichen Heilungschancen bei den Therapien. Sie gaben Argumente wie „die teure Therapie ist die bessere“ an oder misstrauten den Gewinnchancen im Beispiel des Laptopkaufs. Andere addierten zu der statistischen Wahrscheinlichkeit den Prozess zu gewinnen noch persönliche Umstände, wie die Notwendigkeit einer gesunden Hand für das Spielen eines Streichinstrumentes, um so zu höheren Wahrscheinlichkeiten den Prozess zu gewinnen, zu gelangen. Diese Art der Entscheidungsfindung führte zu einer Veränderung der eigentlichen Entscheidungssituationen.

Allgemein war noch auffallend, wie stark die Zeitdauer, die für das Beantworten des Fragebogens benötigt wurde, variierte. Es kann spekuliert werden, ob der Grund für diesen Unterschied zum Teil in der Wahl verschiedener Verarbeitungsstrategien liegt. Eine Versuchsperson, die etwa die Erwartungswerte für die Entscheidungsfindung heranzog und dem Kontext wenig Beachtung schenkte, war wahrscheinlich schneller mit der Beantwortung der einzelnen Entscheidungen als eine, die versuchte sich an ähnliche Situationen in der Vergangenheit und deren Konsequenzen zu erinnern, und aufgrund dessen die Wahl traf.

Durch die angegebenen Begründungen für die Wahl der Alternative in Tabelle 14 werden die unterschiedlichen Fokussierungen der Teilnehmer bei der Entscheidungsfindung sichtbar.

Im Anschluss werden die Ergebnisse zu den Einflüssen der einzelnen unabhängigen Variablen auf das Entscheidungsverhalten diskutiert und reflektiert.

Der Frame

Der Frame zeigte in der Untersuchung keinen signifikanten Einfluss auf das Entscheidungsverhalten.

Wird jedoch die binäre logistische Regression neu ohne Wechselwirkungen und nur mit den fünf Haupteffekten (Frame, Bereich, Problemausrichtung, Zahlenkombination und Geschlecht) berechnet, fallen diese Werte für den Framingeffekt signifikant aus ($\text{Wald}_{(1)} = 3,986; p = 0,046$). (Die Tabelle ist dem Anhang D zu entnehmen.) Das bedeutet, dass die Effekte der im Kapitel 15 berechneten Wechselwirkungen mit den Variablen Geschlecht und Zahlenkombination hier praktisch auf jenen des Framingeffekts überspringen bzw. kumulieren, und somit bei alleiniger Beachtung der Haupteffekte zu einem verfälschten Bild führen. Dies ist insofern von Bedeutung, als dass bei Studien, in welchen alleine die Haupteffekte analysiert und keine Wechselwirkungen berücksichtigt wurden, eventuell fälschlicherweise ein Framingeffekt angenommen worden ist. Dennoch kann nicht davon ausgegangen werden, dass sämtliche beobachteten Framingeffekte irrtümlich zustande kamen, weshalb in Folge mögliche Gründe für das Ausbleiben des Einflusses des Frames in dieser Studie diskutiert werden.

Auf den ersten Blick scheint es keine plausible Begründung für das nicht signifikante Ergebnis zu geben, da die Merkmale eines typischen Framingszenarios in den Entscheidungssituationen vorhanden sind: Die Szenarien wurden nach dem Vorbild des Asian Disease Problems entworfen. Es steht jeweils eine sichere und eine riskante Option zur Auswahl. Alle Erwartungswerte sind zwar nicht exakt, aber zumindest annähernd gleich. Welche Gründe kann es also für dieses Ergebnis geben?

McElroy und Seta führten in ihrer 2003 publizierte Studie eine Untersuchung durch, in welcher die kognitive Verarbeitung eines Entscheidungsproblems in Hinblick auf den Framingeffekt geprüft wurde. Sie gingen davon aus, dass – bei für den Entscheidungsträger relevanten Entscheidungen – eher ein analytischer Verarbeitungsmodus verwendet wird, und dieser mehr Aufwand und somit eine höhere Motivation erfordert. Das Ergebnis ihrer Studie zeigte, dass eine ganzheitliche, heuristische Verarbeitung des Entscheidungsproblems zu Framingeffekten führt, während eine analytische, systematische Verarbeitung resistent gegenüber Framingeffekten ist. Da sich alle in dieser Arbeit verwendeten Entscheidungssituationen direkt auf den Entscheidungsträger, und nicht wie etwa beim Asian Disease Problem auf andere unbekannte Personen beziehen, und somit unter Umständen eine höhere Relevanz erzeugen, wäre es denkbar, dass die Befragten die Situationen überwiegend in einer systematischen Weise verarbeiteten. Diese elaborierte Verarbeitung wäre somit eine mögliche Erklärung für den fehlenden Framingeffekt. Hierfür würde auch die Beobachtung der unterschiedlichen Zeitdauer für das Bearbeiten des Fragebogens sprechen. Jene Versuchspersonen, die länger für die Beantwortung der Entscheidungssituationen brauchten, hinterfragten die Entscheidungen und wendeten einen systematischen bzw. analytischen Verarbeitungsmodus an, bei welchem der Framingeffekt verschwand. Kritisch zu hinterfragen ist jedoch, ob die Versuchspersonen, aufgrund der fehlenden Konsequenzen für ihre Wahl, die Entscheidungen im nötigen Ausmaß als relevant ansahen, um diese durchgehend analytisch zu verarbeiten. Eine gesicherte Antwort, was die Art der Verarbeitung betrifft, kann im Rahmen dieser Arbeit wohl nicht gegeben werden.

Eine weitere mögliche Moderatorvariable wäre der eingenommene Blickwinkel während des Entscheidungsprozesses. Fagley, Coleman und Simon (2010) untersuchten die implizite Annahme von Tversky und Kahneman (1981), dass sich die Umkehr des Frames von der Änderung der Perspektive ableitet. Fagley et al. (2010) gingen davon aus, dass sich bei Personen, die die Perspektive öfter spontan wechseln, und somit verschiedene Sichtweisen der Entscheidungssituation einnehmen, der Einfluss des Frames reduziert. Auch die Ergebnisse zeigten, dass das Einnehmen unterschiedlicher Blickwinkel die Größe des Framingeffekts moderiert. Dieser Effekt wurde allerdings noch nicht bei monetären Entscheidungen untersucht. Gerade bei den Entscheidungen im

Bereich Recht könnte dieser Aspekt eine Rolle spielen. Dies ist auch der Begründung der Wahl der Alternative in Tabelle 14 zu entnehmen. Argumente wie „bei Schuld nicht auf Unschuld plädieren“ oder „Versäumnis des Hausbesitzers scheint entschuldbar“ deuten auf solche unterschiedlichen Blickwinkel hin. Da in dieser Arbeit die eingenommenen Perspektiven während des Entscheidungsprozesses bzw. der Entscheidungsfindung nicht abgefragt wurden, kann die Rolle dieser Variablen in Bezug auf den Frame allerdings nicht seriös beantwortet werden.

Stocké (2002) zählte die Implementierung des Entscheidungsproblems in einen vertrauten Alltagskontext als Grund für eine Reduktion der Stärke des Framingeffekts auf, was in dieser Arbeit zutreffen würde. Durch die unterschiedlichen Bereiche könnte die Fokussierung weg von der Formulierung bzw. wörtlichen Darstellung hin zu der Hintergrundgeschichte gerichtet worden sein, was den Framingeffekt eventuell zum Verschwinden brachte.

Für den fehlenden Framingeffekt kann im Rahmen dieser Arbeit jedoch keine gesicherte Begründung gefunden werden. Weitere Studien sind nötig, bei welchen auch die Prozesse während der Entscheidungsfindung systematisch untersucht werden, um hier Aufschluss geben zu können.

Der Bereich

Die verschiedenen Bereiche (Wirtschaft, Recht, Gesundheit) der monetären Entscheidungen in dieser Untersuchung hatten einen signifikanten Einfluss auf das Entscheidungsverhalten. Somit konnte nachgewiesen werden, dass nicht nur bei unterschiedlichen Schauplätzen wie in der Studie von Fagley und Miller (1997), sondern auch bei ein und demselben Schauplatz, in diesem Fall bei monetären Entscheidungen, je nach Bereich anders gewählt wird. Dies ist der Fall, obwohl in dieser Untersuchung versucht wurde, die Entscheidungssituationen innerhalb des Bereichs zu variieren und bewusst nicht homogen zu halten.

Erwähnenswert ist auch das Faktum, dass, sobald eine binäre logistische Regression einzig mit den wirtschaftlichen Entscheidungssituationen gerechnet wird (welche sich

signifikant von den Entscheidungen in den Bereichen Recht und Gesundheit unterscheiden) die Problemausrichtung einen signifikanten Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hat ($\text{Wald}_{(1)} = 18,548$; $p < 0,001$). (Tabelle siehe Anhang D.) Dies widerspricht dem Ergebnis von Highhouse und Paese (1996), bei welchem die Problemausrichtung bei monetären Entscheidungen keinen signifikanten Einfluss hatte. Bei deren Studie wurde der Einfluss auf monetäre Entscheidungen allerdings nur anhand einer einzigen Entscheidungssituation überprüft, welche eventuell einen Spezialfall bzw. eine Besonderheit in diesem Bereich darstellte.

Rettinger und Hastie wiesen bereits 2001 in ihrer Studie darauf hin, dass verschiedene Entscheidungsstrategien und mentale Repräsentationen je nach Entscheidungsbereich unterschiedlich zum Einsatz kommen, und zu ungleichen Entscheidungen führen. Ob dies definitiv zutrifft, oder doch andere Faktoren für diese Unterschiede zwischen den Bereichen verantwortlich sind, gilt es noch genauer zu prüfen.

Die Problemausrichtung

In der Untersuchung konnte kein allgemeiner Einfluss der Problemausrichtung auf das Entscheidungsverhalten nachgewiesen werden.

Für Entscheidungen im wirtschaftlichen Bereich wurde jedoch – wie bereits im vorigen Abschnitt bei der Diskussion der Bereiche erwähnt – ein Effekt der Problemausrichtung sichtbar. Aufgrund dessen wurde nach der allgemeinen Hypothesenüberprüfung eine mögliche Interaktion zwischen den unabhängigen Variablen Bereich und Problemausrichtung angenommen, welche durch die Berechnung einer weiteren binären logistischen Regression bestätigt wurde ($\text{Wald}_{(2)} = 35,205$; $p < 0,001$). (Tabelle siehe Anhang D.) Das bedeutet, dass, wie auch schon Highhouse und Paese 1996 vermuteten, der Einfluss der Problemausrichtung vom Entscheidungsbereich abhängig zu sein scheint. Weitere Untersuchungen in diese Richtung sind notwendig, um ein systematisches Muster dafür zu finden, unter welchen Voraussetzungen die Problemausrichtung einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hat.

Die Zahlenkombination

Obwohl sich die Versuchspersonen tendenziell unterschiedlich, abhängig von der Auszahlungsgröße und der Eintrittswahrscheinlichkeit, entschieden, konnte keine signifikante Wechselwirkung zwischen Frame und Zahlenkombination festgestellt werden.

Wenn jedoch einzig die Haupteffekte der unabhängigen Variablen ohne jegliche Wechselwirkungen untersucht werden, zeigen die Werte einen signifikanten Einfluss der Zahlenkombination auf das Entscheidungsverhalten ($\text{Wald}_{(2)} = 31,358; p < 0,001$). (Tabelle siehe Anhang D.) Auch hier wird, wie schon bei der Variablen Frame, der Einfluss der Wechselwirkungen auf den Einfluss der Zahlenkombination kumuliert, was zu fehlerhaften Rückschlüssen bezüglich einer Signifikanz führen kann.

Allgemein entschieden sich die Teilnehmer umso riskanter je höher der eingesetzte Geldbetrag war. Bei allen drei Zahlenkombinationen wurde bei Darstellung mittels Gewinnframe tendenziell risikoaverser entschieden als bei Formulierung mittels Verlustframe. Bei Verwendung der mittleren Zahlenkombination „1.000,-€; 30% : 70%“ war der Unterschied im Wahlverhalten zwischen Gewinn- und Verlustframe am größten. Dies entspricht auch der allgemeinen Ansicht der Wissenschaftler, dass bei Wahrscheinlichkeiten um $p = 0,3$ der Unterschied zwischen den Framingbedingungen am größten ist.

Einschränkend muss erwähnt werden, dass in dieser Studie die Unterschiede zwischen den Zahlenkombinationen nicht eindeutig auf die Geldbeträge bzw. Wahrscheinlichkeiten zurückzuführen sind, da diese einzig in Kombination variiert wurden.

Das Geschlecht

Weder die postulierte Wechselwirkung noch die Haupteffekte in Bezug auf das Geschlecht brachten signifikante Ergebnisse.

Obwohl in mehreren Studien Wechselwirkungen zwischen Frame und Geschlecht gefunden wurden, konnten bereits Byrnes et al. (1999) in ihrer Metaanalyse zu Geschlechtsunterschieden im Risikoverhalten zwar generelle Unterschiede zwischen Männern und Frauen feststellen, jedoch gerade in Untersuchungen, bei welchen die Teilnehmer hypothetische Entscheidungssituationen bearbeiteten, nur kleine Effekte finden, und bei den untersuchten Framingstudien über keine signifikanten Geschlechtsunterschiede berichten.

Die Studie von Huang und Wang (2010), welche sich mit dem Einfluss unterschiedlicher Bereiche auf Geschlechtsunterschiede bei Framingeffekten auseinandersetzte, zeigte, dass Bereiche die Geschlechtsunterschiede bei Framingeffekten moderieren. Frauen und Männer haben demnach ein unterschiedliches Entscheidungsmuster, abhängig vom Entscheidungsgebiet.

In dieser Arbeit konnte das nicht bestätigt werden, da eine im Anschluss an die Hypothesenüberprüfung berechnete dreifache Wechselwirkung zwischen Bereich, Geschlecht und Frame nicht signifikant war ($\text{Wald}_{(2)} = 1,016; p = 0,602$). (Die Tabelle ist dem Anhang D zu entnehmen.)

Ein möglicher Grund für das Ausbleiben der postulierten Effekte ist die Wahl der Studienteilnehmer. Die Versuchspersonen in dieser Arbeit waren hinsichtlich Bildungsgrad und Alter sehr homogen, traditionelle Geschlechterrollen fielen eventuell weniger divergent aus als bei anderen Versuchsgruppen. Weitere Untersuchungen in diese Richtung würden sicher noch Aufschluss hinsichtlich des Einflusses dieser Variablen bringen.

Die Heuristiken

Die Vorhersagen der priority heuristic wurden in vielen Szenarien getestet und schienen sehr vielversprechend zu sein. Im Fall dieser Studie jedoch macht es den Anschein, als ob die unterschiedlichen Bereiche die Vorhersagekraft schwächen würden. Der Fokus der Entscheidungsträger scheint aufgrund der unterschiedlichen Szenarien bzw. Coverstories unterschiedlich gelagert zu sein. Auch hier wäre der individuell

angewandte Verarbeitungsmodus als mögliche intervenierende Variable denkbar und in zukünftigen Studien systematisch zu überprüfen.

Einschränkungen

Natürlich muss an dieser Stelle auch auf verschiedene Beschränkungen der Studie hingewiesen werden.

Einerseits wurden hypothetische Entscheidungen für den Fragebogen herangezogen. Diese können wahrscheinlich nicht voll und ganz auf reale Entscheidungen generalisiert werden. Dies ist auch unter anderem darauf zurückzuführen, dass die Versuchspersonen wussten, dass sie keine Konsequenzen aufgrund ihrer Wahl erfahren würden. In dieser Arbeit wurde daher versucht, die Situationen möglichst realitätsnah zu konstruieren. Kühberger et al. (2002) kamen zudem in ihrer Untersuchung zu dem Ergebnis, dass es keine erheblichen Unterschiede im Antwortverhalten zwischen hypothetischen und realen Entscheidungen gibt.

Aufgrund der Tatsache, dass ausschließlich Studierende befragt wurden, sind die Ergebnisse vermutlich nicht uneingeschränkt auf die Gesamtpopulation zu verallgemeinern. Zumindest im Hinblick auf den Framingeffekt konnte Kühberger in seiner Metaanalyse (1998) jedoch keinen großen Unterschied zwischen Studenten und anderen Versuchsgruppen feststellen.

Wahrscheinlich stellt auch der Umstand, dass die Teilnehmer nur zwei Antwortmöglichkeiten zur Auswahl hatten, und zur Entscheidung für eine der beiden Alternativen implizit gedrängt wurden eine Einschränkung der Ergebnisse dar. Im Alltag stehen bei Entscheidungsfindungen auch üblicherweise keine expliziten Wahrscheinlichkeiten zu Verfügung, und die hier gewählten Situationen sind daher in dieser Hinsicht für alltägliche Entscheidungen eher untypisch. Allerdings gibt es auch etliche gut strukturierte Entscheidungen, auf welche diese Eigenschaften zutreffen und für welche diese Ergebnisse anwendbar sind.

17. Forschungsausblick

Die Ergebnisse der Diplomarbeit zeigen, wie komplex sich das Thema der riskanten Entscheidungen darstellt. Auch wenn in dieser Arbeit der Einfluss einiger Parameter nicht nachgewiesen werden konnte, sollten Studien zu diesem Thema weiter forciert werden, um ein etwaiges umfassendes Zusammenspiel einzelner Faktoren und deren Einfluss auf das Entscheidungsverhalten zu entschlüsseln.

Die Studie zeigte, dass der Bereich einen signifikanten Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hat. Untersuchungen sollten auf diesem Gebiet noch vertieft und auf zusätzliche Bereiche wie z. B. Bildung/Arbeit, Familie, Politik etc. ausgedehnt werden, um systematische Entscheidungsmuster abhängig vom Entscheidungsbereich eruieren zu können. Mithilfe bildgebender Verfahren im Bereich der Neuropsychologie, wie z. B. der funktionellen Magnetresonanztomographie, werden Informationen über aktive Hirnareale geliefert. Diese können entscheidende Anhaltspunkte geben, wie sich der Ort der Aktivierung abhängig vom Entscheidungsbereich ändert.

Auch für die anderen, in dieser Studie untersuchten Faktoren ermöglichen bildgebende Verfahren weitere Einblicke bezüglich des Entscheidungsverhaltens. Die daraus resultierenden Erkenntnisse können dann gezielt in der Werbung oder in politischen Reformmaßnahmen etc. umgesetzt werden.

Im Anschluss an die Untersuchung zeigte sich, dass es aufschlussreich wäre, den Zusammenhang der Zeitdauer für das Beantworten der vorgegebenen Entscheidungssituationen und den verwendeten Verarbeitungsstrategien zu prüfen, um festzustellen, ob es hier stichhaltige Verbindungen gibt, und sich des Weiteren die Verarbeitungsstrategie durch Zeitvorgaben beeinflussen lässt.

Für zukünftige Forschung wäre es auch interessant, sich die kognitiven Verarbeitungsmodi und die mentalen Repräsentationen der Entscheidungsträger genauer anzusehen. Dazu müssen die Prozesse während der Entscheidungsfindung detailliert untersucht werden. Das beginnt bereits damit, herauszufinden, auf welche Aspekte der

Entscheidungssituationen die Aufmerksamkeit gelenkt wird, über die Art der Enkodierung der einzelnen Informationen bis hin zum Setzen von Referenzpunkten. Qualitative Ansätze können hier Aufschluss über die Denkprozesse bringen und konkrete intra- und interindividuelle Unterschiede in Abhängigkeit von den einzelnen hier untersuchten Faktoren aufzeigen.

Für Folgestudien wäre es aber auch ein wichtiger Schritt, systematisch die formellen Kriterien der Entscheidungssituationen und -optionen unter die Lupe zu nehmen: Sind bei allen Entscheidungsalternativen die gleichen Informationen verfügbar? In welcher Größenordnung werden finanzielle Beträge und Eintrittswahrscheinlichkeiten bei monetären Entscheidungssituationen vorgegeben, und ähnliche Fragestellungen sind hier naheliegend. Die Auswirkungen auf das Entscheidungsverhalten wären anhand einer Metaanalyse eruierbar.

In weiteren Untersuchungen könnte außerdem an die Studie von Kühberger et al. (1999) angeknüpft und sowohl die Auszahlungen als auch die Wahrscheinlichkeiten getrennt und mehrfach abgestuft systematisch variiert werden, um einen Schwellenwert bei Beträgen bzw. Wahrscheinlichkeiten ermitteln zu können, bei welchen die Stabilität der Präferenzen kippt.

Ein weiterer interessanter Faktor für künftige Studien wäre die Attribuierung. Es stellt sich die Frage, bei welchen Entscheidungssituationen die Entscheidungsträger interne und bei welchen externe Faktoren für die Entscheidungsfindung heranziehen, und ob sich dieses Verhalten in Abhängigkeit von den einzelnen, in dieser Arbeit untersuchten Faktoren ändert.

Wie zu erkennen ist haben Untersuchungen zum Thema Entscheidungen nach wie vor nicht an Aktualität verloren. Es gibt noch viel Spielraum und Ansätze für zukünftige Studien, um das Mysterium rund um die Abhängigkeit des Entscheidungsverhaltens zu lüften.

LITERATURVERZEICHNIS

- Asendorpf, J. B. (2007). *Psychologie der Persönlichkeit* (4., überarbeitete und aktualisierte Aufl.). Heidelberg: Springer.
- Bayerlein, R. (2002). *Verlustaversion und Prospect Theory als Erklärungsansätze für Verhaltensanomalien*. o. O.: Grin.
- Birnbaum, M. H. (2008). New paradoxes of risky decision making. *Psychological Review*, 115 (2), 463-501.
- Brandstätter, E., Gigerenzer, G. & Hertwig, R. (2006). The priority heuristic: Making choices without trade-offs. *Psychological Review*, 113 (2), 409-432.
- Byrnes, J. P., Miller, D. C. & Schafer, W. D. (1999). Gender differences in risk taking: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 125 (3), 367-383.
- Dürr, W. & Mayer, H. (2008). *Wahrscheinlichkeitsrechnung und Schließende Statistik* (6. aktualisierte Aufl.). München: Hanser.
- Edwards, W. (1954). The theory of decision making. *Psychological Bulletin*, 51 (4), 380-417.
- Elger, Ch. E. & Schwarz, F. (2009). *Neurofinance: Wie Vertrauen, Angst und Gier Entscheidungen treffen*. München: Haufe-Lexware.
- Fagley, N. S. & Miller, P. M. (1990). The effect of framing on choice: Interactions with risk-taking propensity, cognitive style, and sex. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16 (3), 496-510.
- Fagley, N. S. & Miller, P. M. (1997). Framing effects and arenas of choice: Your money or your life? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 71 (3), 355-373.
- Fagley, N. S., Coleman, J. G. & Simon, A. F. (2010). Effects of framing, perspective taking, and perspective (affective focus) on choice. *Personality and Individual Differences*, 48 (3), 264-269.
- Fennema, H. & Wakker, P. (1997). Original and cumulative prospect theory: A discussion of empirical differences. *Journal of Behavioral Decision Making*, 10 (1), 53-64.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52 (12), 1280-1300.
- Highhouse, S. & Paese, P. W. (1996). Problem domain and prospect frame: Choice under opportunity versus threat. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22 (2), 124-132.

- Hsee, C. K. & Weber, E. U. (1997). A fundamental prediction error: Self-others discrepancies in risk preference. *Journal of Experimental Psychology: General*, 126 (1), 45-53.
- Huang, Y. & Wang, L. (2010). Sex differences in framing effects across task domain. *Personality and Individual Differences*, 48 (5), 649-653.
- Jost, P. J. (2008). *Organisation und Motivation: Eine ökonomisch-psychologische Einführung* (2. aktualisierte und überarbeitete Aufl.). Wiesbaden: Gabler.
- Jungermann, H., Pfister, H-R. & Fischer, K. (2010). *Die Psychologie der Entscheidung: Eine Einführung* (3. Aufl.). Heidelberg: Spektrum.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 263-291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39 (4), 341-350.
- Kirchler, E. & Schrott, A. (2003). *Entscheidungen in Organisationen. Arbeits- und Organisationspsychologie Band 4*. Wien: WUV-Universitätsverlag.
- Kühberger, A. (1995). The framing of decisions: A new look at old problems. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 62 (2), 230-240.
- Kühberger, A. (1998). The influence of framing on risky decisions: A meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 75 (1), 23-55.
- Kühberger, A., Schulte-Mecklenbeck, M. & Perner, J. (1999). The effects of framing, reflection, probability, and payoff on risk preference in choice tasks. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 78 (3), 204-231.
- Kühberger, A., Schulte-Mecklenbeck, M. & Perner, J. (2002). Framing decisions: Hypothetical and real. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 89 (2), 1162-1175.
- Kuhn, K. M. (1997). Communicating uncertainty: Framing effects on responses to vague probabilities. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 71 (1), 55-83.
- Levin, I. P., Schneider, S. L. & Gaeth, G. J. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76 (2), 149-188.
- Levy, M. & Levy, H. (2002). Prospect theory: Much ado about nothing? *Management Science*, 48 (10), 1334-1349.
- Marshall, G. W., Mowen, J. C. & Stone, T. H. (1995). Risk taking in sales-force selection decisions: The impact of decision frame and time. *Psychology & Marketing*, 12 (4), 265-285.

- McElroy, T. & Seta, J. J. (2003). Framing effects: An analytic-holistic perspective. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39 (6), 610-617.
- Miller, P. M., Fagley, N. S. & Casella, N. E. (2009). Effects of problem frame and gender on principals' decision making. *Social Psychology of Education*, 12 (3), 397-413.
- Payne, J. W., Bettman, J. R. & Johnson, E. J. (1993). *The adaptive decision maker*. New York, NY: Cambridge University press.
- Pitters, J., Kirchler, E. & Witte, E. H. (2007). Steuersenkung oder Gehaltserhöhung? Zur psychologischen Wirkung von unterschiedlich formuliertem Einkommenszuwachs auf die Konsumabsicht. *Wirtschaftspsychologie*, 9 (4), 61-67.
- Rau, T. (2004). *Planung, Statistik und Entscheidung: Betriebswirtschaftliche Instrumente für die Kommunalverwaltung*. München: Oldenbourg.
- Rettinger, D. A. & Hastie, R. (2001). Content effects on decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 85 (2), 336-359.
- Stocké, V. (2002). *Framing und Rationalität: Die Bedeutung der Informationsdarstellung für das Entscheidungsverhalten*. München: Oldenbourg.
- Stocker, F. & Strobach, K. M. (2004). *Mikroökonomik: Repetitorium und Übungen* (3. völlig überarbeitete und erweiterte Aufl.). München: Oldenbourg.
- Theil, M. (2002). *Versicherungsentscheidungen und Prospect Theory: Die Risikoeinschätzung der Versicherungsnehmer als Entscheidungsgrundlage*. Wien: Springer.
- Thorngate, W. (1980). Efficient decision heuristics. *Behavioral Science*, 25 (3), 219-225.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453-458.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, 59 (4/2), 251-278.
- Wagenaar, W. A., Keren, G. & Lichtenstein, S. (1988). Islanders and hostages: deep and surface structures of decision problems. *Acta Psychologica*, 67 (2), 175-189.
- Wakker, P. P. (2003). The data of Levy and Levy (2002) „Prospect theory: Much ado about nothing?“ actually support prospect theory. *Management Science*, 49 (7), 979-981.
- Werth L. (2004). *Psychologie für die Wirtschaft: Grundlagen und Anwendungen*. Heidelberg: Spektrum.

ANHANG A: Fragebögen

Hiernach folgen alle sechs Versionen der Fragebögen, in der Form wie sie die Versuchspersonen ausgehändigt bekamen:

FB 1 ... Fragebogenversion 1

FB 2 ... Fragebogenversion 2

FB 3 ... Fragebogenversion 3

FB 4 ... Fragebogenversion 4

FB 5 ... Fragebogenversion 5

FB 6 ... Fragebogenversion 6

Liebe Studienteilnehmerin,
Lieber Studienteilnehmer,

im Rahmen meiner Diplomarbeit führe ich eine Untersuchung zum Thema
Entscheidungsverhalten durch.
Ich ersuche dich, mich bei dieser Studie zu unterstützen.

Die Mitarbeit an der Untersuchung dauert ca. 10 Minuten.
Ziel dieser Befragung ist es, das Entscheidungsverhalten von Individuen in verschiedenen
Lebensbereichen zu untersuchen.

Im Folgenden findest du 6 Entscheidungssituationen. Es gibt dabei weder richtige noch falsche
Antworten.
Bitte triff jede einzelne Entscheidung selbst, da ich an deiner persönlichen Meinung interessiert bin.

Die Befragung ist völlig anonym, und die Daten werden streng vertraulich behandelt.

Bitte lies dir nun sorgfältig die einzelnen Entscheidungssituationen durch, und versuche dich in
jede einzelne Situation hinein zu versetzen. Entscheide dich bitte jeweils für eine der beiden
angegebenen Alternativen.
Im Anschluss findest du noch ein paar kurze Fragen zu deiner Person.

Vielen Dank für deine Mitarbeit!

Entscheidungssituation 1:

Stell dir vor, du arbeitest seit mehreren Jahren in einer Firma. Dein Chef ist mit dir sehr zufrieden.
Er bietet dir ab kommendem Geschäftsjahr einen neuen Aufgabenbereich mit zusätzlicher
Verantwortung an, und stellt dir eine Gehaltserhöhung von 700 Euro pro Monat in Aussicht.
Einige Wochen später gibt es allerdings finanzielle Probleme in der Firma. Es kommt zu einem
Vieraugengespräch mit deinem Chef, indem er dir zwei Möglichkeiten betreffend
Gehaltserhöhung anbietet. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Dein Chef bietet dir eine fixe monatliche Gehaltserhöhung an. Du nimmst sein Angebot an,
und sicherst dir 150 Euro von der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung.

B) Dein Chef bietet dir eine flexible monatliche Gehaltserhöhung, abhängig von deinem Erfolg,
an. Aus deinen Erfahrungen errechnest du, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% das
vorgegebene Ziel erreichst, und du dir die 700 Euro der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung
sichern kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% erreichst du das vorgegebene Ziel nicht,
und du kannst dir nichts von der Gehaltserhöhung sichern.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 2:

Stell dir vor, du bist vorigen Winter bei einem Spaziergang ausgerutscht und hast dir das Handgelenk gebrochen, da ein dir unbekannter Hausbesitzer bei starkem Schneefall den Gehsteig vor seinem Haus nicht geräumt hatte. Du klagst den Hausbesitzer nun vor Gericht. Zusätzlich zur Rückerstattung der medizinischen Kosten erwartest du dir 1.000 Euro an Schmerzensgeld vom Hausbesitzer. Nach der Anhörung vor Gericht erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Der Hausbesitzer macht dir ein konkretes Angebot. Du nimmst es an und verlierst 700 Euro vom erwarteten Schmerzensgeld.

B) Dein Anwalt klagt das von dir erwartete Schmerzensgeld bei einem Prozess, der noch am selben Tag entschieden wird, ein. Ähnliche Fälle zeigen, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% Recht bekommst, und du nichts vom erwarteten Schmerzensgeld verlierst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% bekommst du nicht Recht, und du verlierst die 1.000 Euro Schmerzensgeld.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 3:

Stell dir vor, du bist Sport begeistert und übst insgesamt 10 verschiedene Sportarten aktiv aus. Nun möchtest du eine zusätzliche Sport-Unfallversicherung abschließen, um vor allem bei Knochenbrüchen gut versichert zu sein. Du erwartest dir für den Fall eines Knochenbruchs eine finanzielle Entschädigung von 1.300 Euro. Zwei Versicherungen stehen bei gleich hoher Prämie zur Auswahl. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du wählst die Versicherung X, die bei einem Sportunfall mit Knochenbruch jeweils eine fixe Summe auszahlt. Du sicherst dir im Falle eines Knochenbruchs 500 Euro von der erwarteten Entschädigung.

B) Du wählst die Versicherung Y. Hier ist die Auszahlung von der ausgeübten Sportart abhängig. Du rechnest dir aus, dass im Falle eines Knochenbruchs, dieser mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% bei einer in der Versicherung inkludierten Sportart passiert, und du dir die 1.300 Euro erwarteter Entschädigung sichern kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% ist die Sportart nicht in der Versicherung inkludiert, und du kannst dir nichts von der Entschädigung sichern.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 4:

Stell dir vor, dein alter Laptop ist beim Schreiben einer wichtigen Studienarbeit kaputt gegangen, und du musst dir nun rasch einen neuen kaufen. Du informierst dich wegen eines bestimmten Modells, das dir sehr zusagt, und rechnest mit einem Preis von 700 Euro. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft X zu kaufen. Dort gibt es heute ein Eröffnungsangebot, und du musst 550 Euro vom erwarteten Preis zahlen.

B) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft Y zu kaufen. Dort läuft heute eine Gewinnaktion, bei welcher du den Kaufpreis zurückgewinnen kannst. In der Beschreibung für die Aktion steht, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% den Kaufpreis zurück gewinnst, und du nichts vom erwarteten Preis zahlen musst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% gewinnst du den Kaufpreis nicht zurück, und du musst den Preis von 700 Euro zahlen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 5:

Stell dir vor, du hattest vor vier Monaten einen Unfall mit deinem Fahrrad, bei dem die linke Vordertüre eines Autos beschädigt wurde. Eine vorläufige Schätzung des Schadens geht von einer Schadenssumme von 1.000 Euro aus. Der Fall kommt vor Gericht, um die Schuldensfrage zu klären. Nach einer ersten Anhörung erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du bekennst dich zu einer Teilschuld und einigst dich mit der zweiten Partei. Du sparst 300 Euro von der geschätzten Schadenssumme.

B) Du beharrst auf deine komplette Unschuld, und dein Anwalt vertritt dich beim Prozess, der noch am selben Tag entschieden wird. Ähnliche Fälle zeigen, dass der Richter dir mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% keine Schuld an dem Unfall gibt, und du die 1.000 Euro von der geschätzten Schadenssumme sparen kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% gibt der Richter dir die Gesamtschuld, und du kannst nichts von der Schadenssumme sparen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 6:

Stell dir vor, du gehst mit Rückenschmerzen zum Arzt. Dieser schlägt dir nach eingehender Untersuchung zwei verschiedene Therapien vor. Beide sind gleich erfolgversprechend - nach 10 Einheiten bist du geheilt. Du erwartest, dass die Kosten für eine gesamte Therapie 1.300 Euro ausmachen. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du unterziehst dich Therapie X in einer Klinik. Die Therapiekosten werden nicht von der Krankenkasse erstattet und sind zur Gänze privat zu begleichen. Du musst 800 Euro von den erwarteten Therapiekosten zahlen.

B) Du nimmst Therapie Y in einer Klinik in Anspruch, und reichst die Kosten bei der Krankenkasse ein. Nach Durchsicht der Leistungsbedingungen der Krankenkasse errechnest du, dass diese mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% die Therapie bewilligt, und du nichts von den erwarteten Kosten zahlen musst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% wird die Therapie von der Krankenkasse nicht bewilligt, und du musst die 1.300 Euro an Therapiekosten zahlen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Bitte ändere ab jetzt nicht mehr deine gewählten Alternativen!

Erkläre bitte nun in kurzen Worten, welche Gründe es für dich gab, dich in der **Entscheidungssituation 6** für deine gewählte Alternative zu entscheiden:

Zum Schluss noch ein paar allgemeine Fragen zu deiner Person. Die Daten werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt.

Geschlecht: ☐ männlich ☐ weiblich

Alter: ____ Jahre

Studienrichtung: _____

Anzahl der bereits absolvierten Semester (inkl. SS 2010): _____

Hier ist noch Platz für etwaige Anmerkungen zu dem Fragebogen:

Vielen Dank für deine Unterstützung!

Liebe Studienteilnehmerin,
Lieber Studienteilnehmer,

im Rahmen meiner Diplomarbeit führe ich eine Untersuchung zum Thema
Entscheidungsverhalten durch.
Ich ersuche dich, mich bei dieser Studie zu unterstützen.

Die Mitarbeit an der Untersuchung dauert ca. 10 Minuten.
Ziel dieser Befragung ist es, das Entscheidungsverhalten von Individuen in verschiedenen
Lebensbereichen zu untersuchen.

Im Folgenden findest du 6 Entscheidungssituationen. Es gibt dabei weder richtige noch falsche
Antworten.
Bitte triff jede einzelne Entscheidung selbst, da ich an deiner persönlichen Meinung interessiert bin.

Die Befragung ist völlig anonym, und die Daten werden streng vertraulich behandelt.

Bitte lies dir nun sorgfältig die einzelnen Entscheidungssituationen durch, und versuche dich in
jede einzelne Situation hinein zu versetzen. Entscheide dich bitte jeweils für eine der beiden
angegebenen Alternativen.
Im Anschluss findest du noch ein paar kurze Fragen zu deiner Person.

Vielen Dank für deine Mitarbeit!

Entscheidungssituation 1:

Stell dir vor, du gehst mit Rückenschmerzen zum Arzt. Dieser schlägt dir nach eingehender
Untersuchung zwei verschiedene Therapien vor. Beide sind gleich erfolgversprechend - nach 10
Einheiten bist du geheilt. Du erwartest, dass die Kosten für eine gesamte Therapie 700 Euro
ausmachen. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du unterziehst dich Therapie X in einer Klinik. Die Therapiekosten werden nicht von der
Krankenkasse erstattet und sind zur Gänze privat zu begleichen. Du sparst 150 Euro von den
erwarteten Therapiekosten.

B) Du nimmst Therapie Y in einer Klinik in Anspruch, und reichst die Kosten bei der
Krankenkasse ein. Nach Durchsicht der Leistungsbedingungen der Krankenkasse errechnest du,
dass diese mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% die Therapie bewilligt, und du die 700 Euro von
den erwarteten Kosten sparen kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% wird die Therapie
von der Krankenkasse nicht bewilligt, und du kannst nichts von den Therapiekosten sparen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 2:

Stell dir vor, du arbeitest seit mehreren Jahren in einer Firma. Dein Chef ist mit dir sehr zufrieden. Er bietet dir ab kommendem Geschäftsjahr einen neuen Aufgabenbereich mit zusätzlicher Verantwortung an, und stellt dir eine Gehaltserhöhung von 1.000 Euro pro Monat in Aussicht. Einige Wochen später gibt es allerdings finanzielle Probleme in der Firma. Es kommt zu einem Vieraugengespräch mit deinem Chef, indem er dir zwei Möglichkeiten betreffend Gehaltserhöhung anbietet. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Dein Chef bietet dir eine fixe monatliche Gehaltserhöhung an. Du nimmst sein Angebot an, und verlierst 700 Euro von der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung.

B) Dein Chef bietet dir eine flexible monatliche Gehaltserhöhung, abhängig von deinem Erfolg, an. Aus deinen Erfahrungen errechnest du, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% das vorgegebene Ziel erreichst, und du nichts von der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung verlierst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% erreichst du das vorgegebene Ziel nicht, und du verlierst die 1.000 Euro Gehaltserhöhung.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 3:

Stell dir vor, du bist vorigen Winter bei einem Spaziergang ausgerutscht und hast dir das Handgelenk gebrochen, da ein dir unbekannter Hausbesitzer bei starkem Schneefall den Gehsteig vor seinem Haus nicht geräumt hatte. Du klagst den Hausbesitzer nun vor Gericht. Zusätzlich zur Rückerstattung der medizinischen Kosten erwartest du dir 1.300 Euro an Schmerzensgeld vom Hausbesitzer. Nach der Anhörung vor Gericht erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Der Hausbesitzer macht dir ein konkretes Angebot. Du nimmst es an und sicherst dir 500 Euro vom erwarteten Schmerzensgeld.

B) Dein Anwalt klagt das von dir erwartete Schmerzensgeld bei einem Prozess, der noch am selben Tag entschieden wird, ein. Ähnliche Fälle zeigen, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% Recht bekommst, und du dir die 1.300 Euro vom erwarteten Schmerzensgeld sichern kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% bekommst du nicht Recht, und du kannst dir nichts vom Schmerzensgeld sichern.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 4:

Stell dir vor, du bist Sport begeistert und übst insgesamt 10 verschiedene Sportarten aktiv aus. Nun möchtest du eine zusätzliche Sport-Unfallversicherung abschließen, um vor allem bei Knochenbrüchen gut versichert zu sein. Du erwartest dir für den Fall eines Knochenbruchs eine finanzielle Entschädigung von 700 Euro. Zwei Versicherungen stehen bei gleich hoher Prämie zur Auswahl. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du wählst die Versicherung X, die bei einem Sportunfall mit Knochenbruch jeweils eine fixe Summe auszahlt. Du verlierst im Falle eines Knochenbruchs 550 Euro von der erwarteten Entschädigung.

B) Du wählst die Versicherung Y. Hier ist die Auszahlung von der ausgeübten Sportart abhängig. Du rechnest dir aus, dass im Falle eines Knochenbruchs, dieser mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% bei einer in der Versicherung inkludierten Sportart passiert, und du nichts von der erwarteten Entschädigung verlierst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% ist die Sportart nicht in der Versicherung inkludiert, und du verlierst die 700 Euro Entschädigung.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 5:

Stell dir vor, dein alter Laptop ist beim Schreiben einer wichtigen Studienarbeit kaputt gegangen, und du musst dir nun rasch einen neuen kaufen. Du informierst dich wegen eines bestimmten Modells, das dir sehr zusagt, und rechnest mit einem Preis von 1.000 Euro. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft X zu kaufen. Dort gibt es heute ein Eröffnungsangebot, und du sparst 300 Euro vom erwarteten Preis.

B) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft Y zu kaufen. Dort läuft heute eine Gewinnaktion, bei welcher du den Kaufpreis zurückgewinnen kannst. In der Beschreibung für die Aktion steht, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% den Kaufpreis zurück gewinnst, und du den erwarteten Preis von 1.000 Euro sparen kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% gewinnst du den Kaufpreis nicht zurück, und du kannst nichts vom Preis sparen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 6:

Stell dir vor, du hattest vor vier Monaten einen Unfall mit deinem Fahrrad, bei dem die linke Vordertüre eines Autos beschädigt wurde. Eine vorläufige Schätzung des Schadens geht von einer Schadenssumme von 1.300 Euro aus. Der Fall kommt vor Gericht, um die Schuldensfrage zu klären. Nach einer ersten Anhörung erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du bekennst dich zu einer Teilschuld und einigst dich mit der zweiten Partei. Du musst 800 Euro von der geschätzten Schadenssumme zahlen.

B) Du beharrst auf deine komplette Unschuld, und dein Anwalt vertritt dich beim Prozess, der noch am selben Tag entschieden wird. Ähnliche Fälle zeigen, dass der Richter dir mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% keine Schuld an dem Unfall gibt, und du nichts von der geschätzten Schadenssumme zahlen musst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% gibt der Richter dir die Gesamtschuld, und du musst die 1.300 Euro der Schadenssumme zahlen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Bitte ändere ab jetzt nicht mehr deine gewählten Alternativen!

Erkläre bitte nun in kurzen Worten, welche Gründe es für dich gab, dich in der **Entscheidungssituation 6** für deine gewählte Alternative zu entscheiden:

Zum Schluss noch ein paar allgemeine Fragen zu deiner Person. Die Daten werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt.

Geschlecht: ☐ männlich ☐ weiblich

Alter: ____ Jahre

Studienrichtung: _____

Anzahl der bereits absolvierten Semester (inkl. SS 2010): _____

Hier ist noch Platz für etwaige Anmerkungen zu dem Fragebogen:

Vielen Dank für deine Unterstützung!

Liebe Studienteilnehmerin,
Lieber Studienteilnehmer,

im Rahmen meiner Diplomarbeit führe ich eine Untersuchung zum Thema
Entscheidungsverhalten durch.
Ich ersuche dich, mich bei dieser Studie zu unterstützen.

Die Mitarbeit an der Untersuchung dauert ca. 10 Minuten.
Ziel dieser Befragung ist es, das Entscheidungsverhalten von Individuen in verschiedenen
Lebensbereichen zu untersuchen.

Im Folgenden findest du 6 Entscheidungssituationen. Es gibt dabei weder richtige noch falsche
Antworten.
Bitte triff jede einzelne Entscheidung selbst, da ich an deiner persönlichen Meinung interessiert bin.

Die Befragung ist völlig anonym, und die Daten werden streng vertraulich behandelt.

Bitte lies dir nun sorgfältig die einzelnen Entscheidungssituationen durch, und versuche dich in
jede einzelne Situation hinein zu versetzen. Entscheide dich bitte jeweils für eine der beiden
angegebenen Alternativen.
Im Anschluss findest du noch ein paar kurze Fragen zu deiner Person.

Vielen Dank für deine Mitarbeit!

Entscheidungssituation 1:

Stell dir vor, du hattest vor vier Monaten einen Unfall mit deinem Fahrrad, bei dem die linke
Vordertüre eines Autos beschädigt wurde. Eine vorläufige Schätzung des Schadens geht von
einer Schadenssumme von 700 Euro aus. Der Fall kommt vor Gericht, um die Schuldensfrage zu
klären. Nach einer ersten Anhörung erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung
deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du beharrst auf deine komplette Unschuld, und dein Anwalt vertritt dich beim Prozess, der
noch am selben Tag entschieden wird. Ähnliche Fälle zeigen, dass der Richter dir mit einer
Wahrscheinlichkeit von 20% keine Schuld an dem Unfall gibt, und du die 700 Euro von der
geschätzten Schadenssumme sparen kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% gibt der
Richter dir die Gesamtschuld, und du kannst nichts von der Schadenssumme sparen.

B) Du bekennst dich zu einer Teilschuld und einigst dich mit der zweiten Partei. Du sparst 150
Euro von der geschätzten Schadenssumme.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

- A) ☐
B) ☐

Entscheidungssituation 2:

Stell dir vor, du gehst mit Rückenschmerzen zum Arzt. Dieser schlägt dir nach eingehender Untersuchung zwei verschiedene Therapien vor. Beide sind gleich erfolgversprechend - nach 10 Einheiten bist du geheilt. Du erwartest, dass die Kosten für eine gesamte Therapie 1.000 Euro ausmachen. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du nimmst Therapie X in einer Klinik in Anspruch, und reichst die Kosten bei der Krankenkasse ein. Nach Durchsicht der Leistungsbedingungen der Krankenkasse errechnest du, dass diese mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% die Therapie bewilligt, und du nichts von den erwarteten Kosten zahlen musst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% wird die Therapie von der Krankenkasse nicht bewilligt, und du musst die 1.000 Euro an Therapiekosten zahlen.

B) Du unterziehst dich Therapie Y in einer Klinik. Die Therapiekosten werden nicht von der Krankenkasse erstattet und sind zur Gänze privat zu begleichen. Du musst 700 Euro von den erwarteten Therapiekosten zahlen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 3:

Stell dir vor, du arbeitest seit mehreren Jahren in einer Firma. Dein Chef ist mit dir sehr zufrieden. Er bietet dir ab kommendem Geschäftsjahr einen neuen Aufgabenbereich mit zusätzlicher Verantwortung an, und stellt dir eine Gehaltserhöhung von 1.300 Euro pro Monat in Aussicht. Einige Wochen später gibt es allerdings finanzielle Probleme in der Firma. Es kommt zu einem Vieraugengespräch mit deinem Chef, indem er dir zwei Möglichkeiten betreffend Gehaltserhöhung anbietet. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Dein Chef bietet dir eine flexible monatliche Gehaltserhöhung, abhängig von deinem Erfolg, an. Aus deinen Erfahrungen errechnest du, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% das vorgegebene Ziel erreichst, und du dir die 1.300 Euro der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung sichern kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% erreichst du das vorgegebene Ziel nicht, und du kannst dir nichts von der Gehaltserhöhung sichern.

B) Dein Chef bietet dir eine fixe monatliche Gehaltserhöhung an. Du nimmst sein Angebot an, und sicherst dir 500 Euro von der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 4:

Stell dir vor, du bist vorigen Winter bei einem Spaziergang ausgerutscht und hast dir das Handgelenk gebrochen, da ein dir unbekannter Hausbesitzer bei starkem Schneefall den Gehsteig vor seinem Haus nicht geräumt hatte. Du klagst den Hausbesitzer nun vor Gericht. Zusätzlich zur Rückerstattung der medizinischen Kosten erwartest du dir 700 Euro an Schmerzensgeld vom Hausbesitzer. Nach der Anhörung vor Gericht erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Dein Anwalt klagt das von dir erwartete Schmerzensgeld bei einem Prozess, der noch am selben Tag entschieden wird, ein. Ähnliche Fälle zeigen, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% Recht bekommst, und du nichts vom erwarteten Schmerzensgeld verlierst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% bekommst du nicht Recht, und du verlierst die 700 Euro Schmerzensgeld.

B) Der Hausbesitzer macht dir ein konkretes Angebot. Du nimmst es an und verlierst 550 Euro vom erwarteten Schmerzensgeld.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 5:

Stell dir vor, du bist Sport begeistert und übst insgesamt 10 verschiedene Sportarten aktiv aus. Nun möchtest du eine zusätzliche Sport-Unfallversicherung abschließen, um vor allem bei Knochenbrüchen gut versichert zu sein. Du erwartest dir für den Fall eines Knochenbruchs eine finanzielle Entschädigung von 1.000 Euro. Zwei Versicherungen stehen bei gleich hoher Prämie zur Auswahl. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du wählst die Versicherung X. Hier ist die Auszahlung von der ausgeübten Sportart abhängig. Du rechnest dir aus, dass im Falle eines Knochenbruchs, dieser mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% bei einer in der Versicherung inkludierten Sportart passiert, und du dir die 1.000 Euro erwarteter Entschädigung sichern kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% ist die Sportart nicht in der Versicherung inkludiert, und du kannst dir nichts von der Entschädigung sichern.

B) Du wählst die Versicherung Y, die bei einem Sportunfall mit Knochenbruch jeweils eine fixe Summe auszahlt. Du sicherst dir im Falle eines Knochenbruchs 300 Euro von der erwarteten Entschädigung.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 6:

Stell dir vor, dein alter Laptop ist beim Schreiben einer wichtigen Studienarbeit kaputt gegangen, und du musst dir nun rasch einen neuen kaufen. Du informierst dich wegen eines bestimmten Modells, das dir sehr zusagt, und rechnest mit einem Preis von 1.300 Euro. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft X zu kaufen. Dort läuft heute eine Gewinnaktion, bei welcher du den Kaufpreis zurückgewinnen kannst. In der Beschreibung für die Aktion steht, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% den Kaufpreis zurück gewinnst, und du nichts vom erwarteten Preis zahlen musst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% gewinnst du den Kaufpreis nicht zurück, und du musst den Preis von 1.300 Euro zahlen.

B) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft Y zu kaufen. Dort gibt es heute ein Eröffnungsangebot, und du musst 800 Euro vom erwarteten Preis zahlen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Bitte ändere ab jetzt nicht mehr deine gewählten Alternativen!

Erkläre bitte nun in kurzen Worten, welche Gründe es für dich gab, dich in der **Entscheidungssituation 6** für deine gewählte Alternative zu entscheiden:

Zum Schluss noch ein paar allgemeine Fragen zu deiner Person. Die Daten werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt.

Geschlecht: ☐ männlich ☐ weiblich

Alter: ____ Jahre

Studienrichtung: _____

Anzahl der bereits absolvierten Semester (inkl. SS 2010): _____

Hier ist noch Platz für etwaige Anmerkungen zu dem Fragebogen:

Vielen Dank für deine Unterstützung!

Liebe Studienteilnehmerin,
Lieber Studienteilnehmer,

im Rahmen meiner Diplomarbeit führe ich eine Untersuchung zum Thema
Entscheidungsverhalten durch.
Ich ersuche dich, mich bei dieser Studie zu unterstützen.

Die Mitarbeit an der Untersuchung dauert ca. 10 Minuten.
Ziel dieser Befragung ist es, das Entscheidungsverhalten von Individuen in verschiedenen
Lebensbereichen zu untersuchen.

Im Folgenden findest du 6 Entscheidungssituationen. Es gibt dabei weder richtige noch falsche
Antworten.
Bitte triff jede einzelne Entscheidung selbst, da ich an deiner persönlichen Meinung interessiert bin.

Die Befragung ist völlig anonym, und die Daten werden streng vertraulich behandelt.

Bitte lies dir nun sorgfältig die einzelnen Entscheidungssituationen durch, und versuche dich in
jede einzelne Situation hinein zu versetzen. Entscheide dich bitte jeweils für eine der beiden
angegebenen Alternativen.
Im Anschluss findest du noch ein paar kurze Fragen zu deiner Person.

Vielen Dank für deine Mitarbeit!

Entscheidungssituation 1:

Stell dir vor, dein alter Laptop ist beim Schreiben einer wichtigen Studienarbeit kaputt gegangen,
und du musst dir nun rasch einen neuen kaufen. Du informierst dich wegen eines bestimmten
Modells, das dir sehr zusagt, und rechnest mit einem Preis von 700 Euro. Du kannst nun
zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft X zu kaufen. Dort läuft heute eine
Gewinnaktion, bei welcher du den Kaufpreis zurückgewinnen kannst. In der Beschreibung für die
Aktion steht, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% den Kaufpreis zurück gewinnst, und
du den erwarteten Preis von 700 Euro sparen kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80%
gewinnst du den Kaufpreis nicht zurück, und du kannst nichts vom Preis sparen.

B) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft Y zu kaufen. Dort gibt es heute ein
Eröffnungsangebot, und du sparst 150 Euro vom erwarteten Preis.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

- A) ☐
B) ☐

Entscheidungssituation 2:

Stell dir vor, du hattest vor vier Monaten einen Unfall mit deinem Fahrrad, bei dem die linke Vordertüre eines Autos beschädigt wurde. Eine vorläufige Schätzung des Schadens geht von einer Schadenssumme von 1.000 Euro aus. Der Fall kommt vor Gericht, um die Schuldensfrage zu klären. Nach einer ersten Anhörung erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du beharrst auf deine komplette Unschuld, und dein Anwalt vertritt dich beim Prozess, der noch am selben Tag entschieden wird. Ähnliche Fälle zeigen, dass der Richter dir mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% keine Schuld an dem Unfall gibt, und du nichts von der geschätzten Schadenssumme zahlen musst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% gibt der Richter dir die Gesamtschuld, und du musst die 1.000 Euro der Schadenssumme zahlen.

B) Du bekennst dich zu einer Teilschuld und einigst dich mit der zweiten Partei. Du musst 700 Euro von der geschätzten Schadenssumme zahlen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 3:

Stell dir vor, du gehst mit Rückenschmerzen zum Arzt. Dieser schlägt dir nach eingehender Untersuchung zwei verschiedene Therapien vor. Beide sind gleich erfolgversprechend - nach 10 Einheiten bist du geheilt. Du erwartest, dass die Kosten für eine gesamte Therapie 1.300 Euro ausmachen. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du nimmst Therapie X in einer Klinik in Anspruch, und reichst die Kosten bei der Krankenkasse ein. Nach Durchsicht der Leistungsbedingungen der Krankenkasse errechnest du, dass diese mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% die Therapie bewilligt, und du die 1.300 Euro von den erwarteten Kosten sparen kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% wird die Therapie von der Krankenkasse nicht bewilligt, und du kannst nichts von den Therapiekosten sparen.

B) Du unterziehst dich Therapie Y in einer Klinik. Die Therapiekosten werden nicht von der Krankenkasse erstattet und sind zur Gänze privat zu begleichen. Du sparst 500 Euro von den erwarteten Therapiekosten.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 4:

Stell dir vor, du arbeitest seit mehreren Jahren in einer Firma. Dein Chef ist mit dir sehr zufrieden. Er bietet dir ab kommendem Geschäftsjahr einen neuen Aufgabenbereich mit zusätzlicher Verantwortung an, und stellt dir eine Gehaltserhöhung von 700 Euro pro Monat in Aussicht. Einige Wochen später gibt es allerdings finanzielle Probleme in der Firma. Es kommt zu einem Vieraugengespräch mit deinem Chef, indem er dir zwei Möglichkeiten betreffend Gehaltserhöhung anbietet. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Dein Chef bietet dir eine flexible monatliche Gehaltserhöhung, abhängig von deinem Erfolg, an. Aus deinen Erfahrungen errechnest du, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% das vorgegebene Ziel erreichst, und du nichts von der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung verlierst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% erreichst du das vorgegebene Ziel nicht, und du verlierst die 700 Euro Gehaltserhöhung.

B) Dein Chef bietet dir eine fixe monatliche Gehaltserhöhung an. Du nimmst sein Angebot an, und verlierst 550 Euro von der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 5:

Stell dir vor, du bist vorigen Winter bei einem Spaziergang ausgerutscht und hast dir das Handgelenk gebrochen, da ein dir unbekannter Hausbesitzer bei starkem Schneefall den Gehsteig vor seinem Haus nicht geräumt hatte. Du klagst den Hausbesitzer nun vor Gericht. Zusätzlich zur Rückerstattung der medizinischen Kosten erwartest du dir 1.000 Euro an Schmerzensgeld vom Hausbesitzer. Nach der Anhörung vor Gericht erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Dein Anwalt klagt das von dir erwartete Schmerzensgeld bei einem Prozess, der noch am selben Tag entschieden wird, ein. Ähnliche Fälle zeigen, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% Recht bekommst, und du dir die 1.000 Euro vom erwarteten Schmerzensgeld sichern kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% bekommst du nicht Recht, und du kannst dir nichts vom Schmerzensgeld sichern.

B) Der Hausbesitzer macht dir ein konkretes Angebot. Du nimmst es an und sicherst dir 300 Euro vom erwarteten Schmerzensgeld.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 6:

Stell dir vor, du bist Sport begeistert und übst insgesamt 10 verschiedene Sportarten aktiv aus. Nun möchtest du eine zusätzliche Sport-Unfallversicherung abschließen, um vor allem bei Knochenbrüchen gut versichert zu sein. Du erwartest dir für den Fall eines Knochenbruchs eine finanzielle Entschädigung von 1.300 Euro. Zwei Versicherungen stehen bei gleich hoher Prämie zur Auswahl. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du wählst die Versicherung X. Hier ist die Auszahlung von der ausgeübten Sportart abhängig. Du rechnest dir aus, dass im Falle eines Knochenbruchs, dieser mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% bei einer in der Versicherung inkludierten Sportart passiert, und du nichts von der erwarteten Entschädigung verlierst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% ist die Sportart nicht in der Versicherung inkludiert, und du verlierst die 1.300 Euro Entschädigung.

B) Du wählst die Versicherung Y, die bei einem Sportunfall mit Knochenbruch jeweils eine fixe Summe auszahlt. Du verlierst im Falle eines Knochenbruchs 800 Euro von der erwarteten Entschädigung.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Bitte ändere ab jetzt nicht mehr deine gewählten Alternativen!

Erkläre bitte nun in kurzen Worten, welche Gründe es für dich gab, dich in der **Entscheidungssituation 6** für deine gewählte Alternative zu entscheiden:

Zum Schluss noch ein paar allgemeine Fragen zu deiner Person. Die Daten werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt.

Geschlecht: ☐ männlich ☐ weiblich

Alter: ____ Jahre

Studienrichtung: _____

Anzahl der bereits absolvierten Semester (inkl. SS 2010): _____

Hier ist noch Platz für etwaige Anmerkungen zu dem Fragebogen:

Vielen Dank für deine Unterstützung!

Liebe Studienteilnehmerin,
Lieber Studienteilnehmer,

im Rahmen meiner Diplomarbeit führe ich eine Untersuchung zum Thema
Entscheidungsverhalten durch.
Ich ersuche dich, mich bei dieser Studie zu unterstützen.

Die Mitarbeit an der Untersuchung dauert ca. 10 Minuten.
Ziel dieser Befragung ist es, das Entscheidungsverhalten von Individuen in verschiedenen
Lebensbereichen zu untersuchen.

Im Folgenden findest du 6 Entscheidungssituationen. Es gibt dabei weder richtige noch falsche
Antworten.
Bitte triff jede einzelne Entscheidung selbst, da ich an deiner persönlichen Meinung interessiert bin.

Die Befragung ist völlig anonym, und die Daten werden streng vertraulich behandelt.

Bitte lies dir nun sorgfältig die einzelnen Entscheidungssituationen durch, und versuche dich in
jede einzelne Situation hinein zu versetzen. Entscheide dich bitte jeweils für eine der beiden
angegebenen Alternativen.
Im Anschluss findest du noch ein paar kurze Fragen zu deiner Person.

Vielen Dank für deine Mitarbeit!

Entscheidungssituation 1:

Stell dir vor, du bist Sport begeistert und übst insgesamt 10 verschiedene Sportarten aktiv aus.
Nun möchtest du eine zusätzliche Sport-Unfallversicherung abschließen, um vor allem bei
Knochenbrüchen gut versichert zu sein. Du erwartest dir für den Fall eines Knochenbruchs eine
finanzielle Entschädigung von 700 Euro. Zwei Versicherungen stehen bei gleich hoher Prämie
zur Auswahl. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du wählst die Versicherung X, die bei einem Sportunfall mit Knochenbruch jeweils eine fixe
Summe auszahlt. Du sicherst dir im Falle eines Knochenbruchs 150 Euro von der erwarteten
Entschädigung.

B) Du wählst die Versicherung Y. Hier ist die Auszahlung von der ausgeübten Sportart abhängig.
Du rechnest dir aus, dass im Falle eines Knochenbruchs, dieser mit einer Wahrscheinlichkeit von
20% bei einer in der Versicherung inkludierten Sportart passiert, und du dir die 700 Euro
erwarteter Entschädigung sichern kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% ist die Sportart
nicht in der Versicherung inkludiert, und du kannst dir nichts von der Entschädigung sichern.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 2:

Stell dir vor, dein alter Laptop ist beim Schreiben einer wichtigen Studienarbeit kaputt gegangen, und du musst dir nun rasch einen neuen kaufen. Du informierst dich wegen eines bestimmten Modells, das dir sehr zusagt, und rechnest mit einem Preis von 1.000 Euro. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft X zu kaufen. Dort gibt es heute ein Eröffnungsangebot, und du musst 700 Euro vom erwarteten Preis zahlen.

B) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft Y zu kaufen. Dort läuft heute eine Gewinnaktion, bei welcher du den Kaufpreis zurückgewinnen kannst. In der Beschreibung für die Aktion steht, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% den Kaufpreis zurück gewinnst, und du nichts vom erwarteten Preis zahlen musst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% gewinnst du den Kaufpreis nicht zurück, und du musst den Preis von 1.000 Euro zahlen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 3:

Stell dir vor, du hattest vor vier Monaten einen Unfall mit deinem Fahrrad, bei dem die linke Vordertüre eines Autos beschädigt wurde. Eine vorläufige Schätzung des Schadens geht von einer Schadenssumme von 1.300 Euro aus. Der Fall kommt vor Gericht, um die Schuldensfrage zu klären. Nach einer ersten Anhörung erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du bekenntest dich zu einer Teilschuld und einigst dich mit der zweiten Partei. Du sparst 500 Euro von der geschätzten Schadenssumme.

B) Du beharrst auf deine komplette Unschuld, und dein Anwalt vertritt dich beim Prozess, der noch am selben Tag entschieden wird. Ähnliche Fälle zeigen, dass der Richter dir mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% keine Schuld an dem Unfall gibt, und du die 1.300 Euro von der geschätzten Schadenssumme sparen kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% gibt der Richter dir die Gesamtschuld, und du kannst nichts von der Schadenssumme sparen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 4:

Stell dir vor, du gehst mit Rückenschmerzen zum Arzt. Dieser schlägt dir nach eingehender Untersuchung zwei verschiedene Therapien vor. Beide sind gleich erfolgversprechend - nach 10 Einheiten bist du geheilt. Du erwartest, dass die Kosten für eine gesamte Therapie 700 Euro ausmachen. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du unterziehst dich Therapie X in einer Klinik. Die Therapiekosten werden nicht von der Krankenkasse erstattet und sind zur Gänze privat zu begleichen. Du musst 550 Euro von den erwarteten Therapiekosten zahlen.

B) Du nimmst Therapie Y in einer Klinik in Anspruch, und reichst die Kosten bei der Krankenkasse ein. Nach Durchsicht der Leistungsbedingungen der Krankenkasse errechnest du, dass diese mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% die Therapie bewilligt, und du nichts von den erwarteten Kosten zahlen musst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% wird die Therapie von der Krankenkasse nicht bewilligt, und du musst die 700 Euro an Therapiekosten zahlen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 5:

Stell dir vor, du arbeitest seit mehreren Jahren in einer Firma. Dein Chef ist mit dir sehr zufrieden. Er bietet dir ab kommendem Geschäftsjahr einen neuen Aufgabenbereich mit zusätzlicher Verantwortung an, und stellt dir eine Gehaltserhöhung von 1.000 Euro pro Monat in Aussicht. Einige Wochen später gibt es allerdings finanzielle Probleme in der Firma. Es kommt zu einem Vieraugengespräch mit deinem Chef, indem er dir zwei Möglichkeiten betreffend Gehaltserhöhung anbietet. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Dein Chef bietet dir eine fixe monatliche Gehaltserhöhung an. Du nimmst sein Angebot an, und sicherst dir 300 Euro von der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung.

B) Dein Chef bietet dir eine flexible monatliche Gehaltserhöhung, abhängig von deinem Erfolg, an. Aus deinen Erfahrungen errechnest du, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% das vorgegebene Ziel erreichst, und du dir die 1.000 Euro der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung sichern kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% erreichst du das vorgegebene Ziel nicht, und du kannst dir nichts von der Gehaltserhöhung sichern.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 6:

Stell dir vor, du bist vorigen Winter bei einem Spaziergang ausgerutscht und hast dir das Handgelenk gebrochen, da ein dir unbekannter Hausbesitzer bei starkem Schneefall den Gehsteig vor seinem Haus nicht geräumt hatte. Du klagst den Hausbesitzer nun vor Gericht. Zusätzlich zur Rückerstattung der medizinischen Kosten erwartest du dir 1.300 Euro an Schmerzensgeld vom Hausbesitzer. Nach der Anhörung vor Gericht erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Der Hausbesitzer macht dir ein konkretes Angebot. Du nimmst es an und verlierst 800 Euro vom erwarteten Schmerzensgeld.

B) Dein Anwalt klagt das von dir erwartete Schmerzensgeld bei einem Prozess, der noch am selben Tag entschieden wird, ein. Ähnliche Fälle zeigen, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% Recht bekommst, und du nichts vom erwarteten Schmerzensgeld verlierst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% bekommst du nicht Recht, und du verlierst die 1.300 Euro Schmerzensgeld.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Bitte ändere ab jetzt nicht mehr deine gewählten Alternativen!

Erkläre bitte nun in kurzen Worten, welche Gründe es für dich gab, dich in der **Entscheidungssituation 6** für deine gewählte Alternative zu entscheiden:

Zum Schluss noch ein paar allgemeine Fragen zu deiner Person. Die Daten werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt.

Geschlecht: ☐ männlich ☐ weiblich

Alter: ____ Jahre

Studienrichtung: _____

Anzahl der bereits absolvierten Semester (inkl. SS 2010): _____

Hier ist noch Platz für etwaige Anmerkungen zu dem Fragebogen:

Vielen Dank für deine Unterstützung!

Liebe Studienteilnehmerin,
Lieber Studienteilnehmer,

im Rahmen meiner Diplomarbeit führe ich eine Untersuchung zum Thema
Entscheidungsverhalten durch.
Ich ersuche dich, mich bei dieser Studie zu unterstützen.

Die Mitarbeit an der Untersuchung dauert ca. 10 Minuten.
Ziel dieser Befragung ist es, das Entscheidungsverhalten von Individuen in verschiedenen
Lebensbereichen zu untersuchen.

Im Folgenden findest du 6 Entscheidungssituationen. Es gibt dabei weder richtige noch falsche
Antworten.
Bitte triff jede einzelne Entscheidung selbst, da ich an deiner persönlichen Meinung interessiert bin.

Die Befragung ist völlig anonym, und die Daten werden streng vertraulich behandelt.

Bitte lies dir nun sorgfältig die einzelnen Entscheidungssituationen durch, und versuche dich in
jede einzelne Situation hinein zu versetzen. Entscheide dich bitte jeweils für eine der beiden
angegebenen Alternativen.
Im Anschluss findest du noch ein paar kurze Fragen zu deiner Person.

Vielen Dank für deine Mitarbeit!

Entscheidungssituation 1:

Stell dir vor, du bist Sport begeistert und übst insgesamt 10 verschiedene Sportarten aktiv aus.
Nun möchtest du eine zusätzliche Sport-Unfallversicherung abschließen, um vor allem bei
Knochenbrüchen gut versichert zu sein. Du erwartest dir für den Fall eines Knochenbruchs eine
finanzielle Entschädigung von 700 Euro. Zwei Versicherungen stehen bei gleich hoher Prämie
zur Auswahl. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du wählst die Versicherung X, die bei einem Sportunfall mit Knochenbruch jeweils eine fixe
Summe auszahlt. Du sicherst dir im Falle eines Knochenbruchs 150 Euro von der erwarteten
Entschädigung.

B) Du wählst die Versicherung Y. Hier ist die Auszahlung von der ausgeübten Sportart abhängig.
Du rechnest dir aus, dass im Falle eines Knochenbruchs, dieser mit einer Wahrscheinlichkeit von
20% bei einer in der Versicherung inkludierten Sportart passiert, und du dir die 700 Euro
erwarteter Entschädigung sichern kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% ist die Sportart
nicht in der Versicherung inkludiert, und du kannst dir nichts von der Entschädigung sichern.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 2:

Stell dir vor, dein alter Laptop ist beim Schreiben einer wichtigen Studienarbeit kaputt gegangen, und du musst dir nun rasch einen neuen kaufen. Du informierst dich wegen eines bestimmten Modells, das dir sehr zusagt, und rechnest mit einem Preis von 1.000 Euro. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft X zu kaufen. Dort gibt es heute ein Eröffnungsangebot, und du musst 700 Euro vom erwarteten Preis zahlen.

B) Du entscheidest dich, den Laptop im Geschäft Y zu kaufen. Dort läuft heute eine Gewinnaktion, bei welcher du den Kaufpreis zurückgewinnen kannst. In der Beschreibung für die Aktion steht, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% den Kaufpreis zurück gewinnst, und du nichts vom erwarteten Preis zahlen musst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% gewinnst du den Kaufpreis nicht zurück, und du musst den Preis von 1.000 Euro zahlen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 3:

Stell dir vor, du hattest vor vier Monaten einen Unfall mit deinem Fahrrad, bei dem die linke Vordertüre eines Autos beschädigt wurde. Eine vorläufige Schätzung des Schadens geht von einer Schadenssumme von 1.300 Euro aus. Der Fall kommt vor Gericht, um die Schuldensfrage zu klären. Nach einer ersten Anhörung erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du bekennst dich zu einer Teilschuld und einigst dich mit der zweiten Partei. Du sparst 500 Euro von der geschätzten Schadenssumme.

B) Du beharrst auf deine komplette Unschuld, und dein Anwalt vertritt dich beim Prozess, der noch am selben Tag entschieden wird. Ähnliche Fälle zeigen, dass der Richter dir mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% keine Schuld an dem Unfall gibt, und du die 1.300 Euro von der geschätzten Schadenssumme sparen kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% gibt der Richter dir die Gesamtschuld, und du kannst nichts von der Schadenssumme sparen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 4:

Stell dir vor, du gehst mit Rückenschmerzen zum Arzt. Dieser schlägt dir nach eingehender Untersuchung zwei verschiedene Therapien vor. Beide sind gleich erfolgversprechend - nach 10 Einheiten bist du geheilt. Du erwartest, dass die Kosten für eine gesamte Therapie 700 Euro ausmachen. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Du unterziehst dich Therapie X in einer Klinik. Die Therapiekosten werden nicht von der Krankenkasse erstattet und sind zur Gänze privat zu begleichen. Du musst 550 Euro von den erwarteten Therapiekosten zahlen.

B) Du nimmst Therapie Y in einer Klinik in Anspruch, und reichst die Kosten bei der Krankenkasse ein. Nach Durchsicht der Leistungsbedingungen der Krankenkasse errechnest du, dass diese mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% die Therapie bewilligt, und du nichts von den erwarteten Kosten zahlen musst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 80% wird die Therapie von der Krankenkasse nicht bewilligt, und du musst die 700 Euro an Therapiekosten zahlen.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 5:

Stell dir vor, du arbeitest seit mehreren Jahren in einer Firma. Dein Chef ist mit dir sehr zufrieden. Er bietet dir ab kommendem Geschäftsjahr einen neuen Aufgabenbereich mit zusätzlicher Verantwortung an, und stellt dir eine Gehaltserhöhung von 1.000 Euro pro Monat in Aussicht. Einige Wochen später gibt es allerdings finanzielle Probleme in der Firma. Es kommt zu einem Vieraugengespräch mit deinem Chef, indem er dir zwei Möglichkeiten betreffend Gehaltserhöhung anbietet. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Dein Chef bietet dir eine fixe monatliche Gehaltserhöhung an. Du nimmst sein Angebot an, und sicherst dir 300 Euro von der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung.

B) Dein Chef bietet dir eine flexible monatliche Gehaltserhöhung, abhängig von deinem Erfolg, an. Aus deinen Erfahrungen errechnest du, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 30% das vorgegebene Ziel erreichst, und du dir die 1.000 Euro der in Aussicht gestellten Gehaltserhöhung sichern kannst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% erreichst du das vorgegebene Ziel nicht, und du kannst dir nichts von der Gehaltserhöhung sichern.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Entscheidungssituation 6:

Stell dir vor, du bist vorigen Winter bei einem Spaziergang ausgerutscht und hast dir das Handgelenk gebrochen, da ein dir unbekannter Hausbesitzer bei starkem Schneefall den Gehsteig vor seinem Haus nicht geräumt hatte. Du klagst den Hausbesitzer nun vor Gericht. Zusätzlich zur Rückerstattung der medizinischen Kosten erwartest du dir 1.300 Euro an Schmerzensgeld vom Hausbesitzer. Nach der Anhörung vor Gericht erklärt dir der Anwalt von der Rechtsschutzversicherung deine Möglichkeiten. Du kannst nun zwischen folgenden Alternativen wählen:

A) Der Hausbesitzer macht dir ein konkretes Angebot. Du nimmst es an und verlierst 800 Euro vom erwarteten Schmerzensgeld.

B) Dein Anwalt klagt das von dir erwartete Schmerzensgeld bei einem Prozess, der noch am selben Tag entschieden wird, ein. Ähnliche Fälle zeigen, dass du mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% Recht bekommst, und du nichts vom erwarteten Schmerzensgeld verlierst. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% bekommst du nicht Recht, und du verlierst die 1.300 Euro Schmerzensgeld.

Für welche Alternative entscheidest du dich?

A) ☐

B) ☐

Bitte ändere ab jetzt nicht mehr deine gewählten Alternativen!

Erkläre bitte nun in kurzen Worten, welche Gründe es für dich gab, dich in der **Entscheidungssituation 6** für deine gewählte Alternative zu entscheiden:

Zum Schluss noch ein paar allgemeine Fragen zu deiner Person. Die Daten werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt.

Geschlecht: ☐ männlich ☐ weiblich

Alter: ____ Jahre

Studienrichtung: _____

Anzahl der bereits absolvierten Semester (inkl. SS 2010): _____

Hier ist noch Platz für etwaige Anmerkungen zu dem Fragebogen:

Vielen Dank für deine Unterstützung!

ANHANG B: Erklärung der Variablen

Variable	Erklärung, Ausprägung
ID	Fragebogenversion kombiniert mit der Versuchsperson z. B. ID 520: 20. Versuchsperson der Fragebogenversion 5
FB	Fragebogenversion; 1-6
Geschlecht	männlich, weiblich
Alter	Alter in Jahren
Studium_1	Gewählte Studienrichtung (Erstfach)
Studium_2	Gewählte Studienrichtung (Zweifach)
Semester	Anzahl der bereits absolvierten Semester im Studium
Index	Position des Entscheidungsszenarios im Fragebogen; 1-6
Reihenfolge	Position der Nennung der riskanten Antwortalternative des Entscheidungsszenarios im Fragebogen; 1; 2
Bereich	Bereich den die jeweilige Entscheidungssituation zugeordnet ist; Wirtschaft, Recht, Gesundheit
Problemausrichtung	Objektive Problemausrichtung der Entscheidungssituation; Opportunität versus Bedrohung
Frame	Formulierung der Entscheidungssituation; Gewinn- versus Verlustframe
Zahlenkombination	Verwendete Zahlenkombination (Auszahlungsbetrag und Wahrscheinlichkeiten) bei der riskanten Alternative der jeweiligen Entscheidungssituation; 700 € 20%:80%; 1.000 € 30%:70%; 1.300 € 40%:60%
Antwort	Wahl der Antwortalternative; sichere Alternative; riskante Alternative
Erklärung	Begründung für die gewählte Antwortalternative im sechsten Entscheidungsszenario der jeweiligen Fragebogenversion

ANHANG C: Rohdaten

ID	FB	Geschlecht	Alter	Studium_1	Studium_2	Semester
101	1	männlich	20	Politikwissenschaft		2
102	1	weiblich	22	Umwelt-u. Bioressourcen	BWL	8
103	1	männlich	23	Psychologie		7
104	1	männlich	24	Internationale Entwicklung		8
105	1	weiblich	25	Umweltwissenschaften		2
106	1	männlich	32	Politikwissenschaft		1
107	1	weiblich	22	Publizistik	Politikwissenschaft	2
108	1	männlich	26	Geoinformatik		4
109	1	männlich	25	Politikwissenschaft		12
110	1	weiblich	21	Musikwissenschaft		6
111	1	weiblich	21	Publizistik		2
112	1	weiblich	19	Politikwissenschaft		2
113	1	männlich	26	Politikwissenschaft		6
114	1	männlich	23	Politikwissenschaft		14
115	1	männlich	20	Politikwissenschaft		2
116	1	weiblich	18	Theaterwissenschaft		2
117	1	männlich	27	Soziologie		7
118	1	weiblich	27	Soziologie		7
119	1	weiblich	20	Psychologie		6
120	1	männlich	21	Anglistik	Psychologie	6
121	1	weiblich	32	Pädagogik		8
122	1	weiblich	26	Politikwissenschaft		12
123	1	männlich	24	Politikwissenschaft		9
124	1	männlich	27	Psychologie		12
125	1	männlich	21	Lehramt Geschichte	Lehramt Geografie	2
126	1	weiblich	22	Internationale Entwicklung	Umweltmanagement	4
127	1	weiblich	22	Geografie		5
128	1	weiblich	26	Philosophie	Geschichte	2
129	1	männlich	28	Theaterwissenschaft		4
130	1	weiblich	26	Germanistik	Philosophie	16

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
101	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
102	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
103	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
104	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
105	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
106	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
107	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
108	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
109	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
110	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
111	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
112	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
113	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
114	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
115	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
116	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
117	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
118	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
119	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
120	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
121	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
122	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
123	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
124	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
125	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
126	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
127	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
128	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
129	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
130	1	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
101	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
102	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
103	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
104	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
105	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
106	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
107	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
108	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
109	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
110	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
111	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
112	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
113	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
114	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
115	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
116	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
117	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
118	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
119	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
120	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
121	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
122	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
123	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
124	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
125	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
126	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
127	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
128	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
129	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
130	2	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
101	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
102	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
103	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
104	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
105	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
106	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
107	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
108	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
109	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
110	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
111	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
112	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
113	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
114	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
115	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
116	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
117	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
118	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
119	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
120	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
121	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
122	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
123	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
124	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
125	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
126	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
127	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
128	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
129	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
130	3	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
101	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
102	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
103	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
104	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
105	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
106	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
107	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
108	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
109	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
110	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
111	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
112	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
113	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
114	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
115	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
116	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
117	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
118	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
119	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
120	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
121	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
122	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
123	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
124	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
125	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
126	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
127	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
128	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
129	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
130	4	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
101	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
102	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
103	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
104	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
105	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
106	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
107	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
108	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
109	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
110	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
111	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
112	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
113	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
114	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
115	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
116	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
117	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
118	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
119	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
120	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
121	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
122	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
123	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
124	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
125	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
126	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
127	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
128	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
129	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
130	5	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
101	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
102	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
103	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
104	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
105	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
106	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
107	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
108	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
109	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
110	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
111	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
112	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
113	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
114	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
115	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
116	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
117	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	
118	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
119	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
120	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
121	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
122	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
123	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
124	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
125	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
126	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
127	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
128	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
129	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
130	6	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative

ID	Erklärung
101	hohes Risiko von 60%
102	Vertrauen, Kosten werden von Krankenkasse übernommen
103	hohe Wahrscheinlichkeit nichts bezahlen zu müssen. Teurere Therapie ist besser
104	bekommt hier mehr
105	Chance alles erstattet zu bekommen; bei Nachzahlung Unterstützung der Eltern
106	
107	gute Wahrscheinlichkeit Kosten erstattet zu bekommen
108	gleichwertige Therapien, daher A günstiger; persönliche Erfahrung
109	hohe Wahrscheinlichkeit von 40%; Differenz (1.300-800) geringer als 800€ zu zahlen
110	no risk no fun
111	Wahrscheinlichkeit von der Krankenkasse Geld zu bekommen
112	Wahrscheinlichkeit 1.300€ bezahlen zu müssen zu groß
113	politisch motiviert: Menschen sollen auf ihr Recht pochen
114	Gesundheit darf kosten; Möglichkeit der Rückerstattung gegeben
115	Wahrscheinlichkeit 40%
116	Wahrscheinlichkeit dass Krankenkasse Kosten übernimmt; ziemlich sichere Unterstützung der Krankenkasse bei Rückenschmerzen
117	
118	leichter 800€ als 1.300€ zu zahlen; zu Risikoreich
119	geringe Wahrscheinlichkeit von 40%; Wahrscheinlichkeit Alternative A günstiger
120	hohe Wahrscheinlichkeit Geld zurückzubekommen, Differenz der Kosten relativ gering.
121	Vertrauen, dass Krankenkasse zahlt; 800€ zu viel;
122	Differenz von 500€ ausreichend für B entscheiden; hohe Wahrscheinlichkeit Erfolg.; 40% ist aber Untergrenze
123	Erwartungswert
124	Erwartungswert bei B niedriger, aber hohe Wahrscheinlichkeit fast doppelt so viel zu bezahlen
125	bin nicht risikofreudig, zahle lieber bewussten Betrag
126	Wahrscheinlichkeit relativ hoch; ist Versuch wert; Wenn danach beschwerdefrei sind 1.300 Euro Therapie wert
127	Bei der Krankenkasse anfragen kann man ja, kann sein, dass man Geld bekommt
128	Wahrscheinlichkeit ist Therapie Y anerkannt, so ist die Möglichkeit geheilt zu sein wahrscheinlicher
129	
130	spare 500€, weil ich davon ausgehe, dass der „worst case“ eintritt (=1.300€ zahlen)

ID	FB	Geschlecht	Alter	Studium_1	Studium_2	Semester
201	2	weiblich	22	Soziologie		4
202	2	weiblich	23	Psychologie		6
202	2	weiblich	20	Psychologie		6
204	2	weiblich	24	Psychologie		10
205	2	weiblich	25	Psychologie		10
206	2	männlich	24	Soziologie		10
207	2	männlich	32	Soziologie		10
208	2	männlich	27	Psychologie		10
209	2	männlich	22	Geschichte	Politikwissenschaft	6
210	2	männlich	19	Geografie		1
211	2	weiblich	23	Kulturanthropologie	Theaterwissenschaft	
212	2	weiblich	23	Kulturanthropologie		10
213	2	weiblich	31	Kulturanthropologie		7
214	2	männlich	30	Politikwissenschaft		10
215	2	männlich	23	Internationale Entwicklung		2
216	2	männlich	20	Lehramt Sport	Lehramt Englisch	2
217	2	männlich	24	Politikwissenschaft		8
218	2	weiblich	29	Kulturanthropologie		7
219	2	weiblich	19	Lehramt ?	Englisch Lehramt	2
220	2	weiblich	21	Lehramt ?	Lehramt Italienisch	2
221	2	weiblich	22	Geografie	Chemie	4
222	2	weiblich	18	Englisch	Geografie	2
223	2	männlich	23	Sinologie		4
224	2	männlich	22	Internationale Entwicklung		6
225	2	weiblich	23	Psychologie		6
226	2	männlich	23	Philosophie		6
227	2	männlich	25	Politikwissenschaft		10
228	2	männlich	27	Politikwissenschaft		2
229	2	männlich	26	Englisch	Psychologie & Philosophie	10
230	2	weiblich	20	Psychologie		3

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
201	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
202	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
202	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
204	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
205	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
206	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
207	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
208	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
209	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
210	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
211	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
212	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
213	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
214	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
215	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
216	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
217	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
218	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
219	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
220	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
221	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
222	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
223	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
224	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
225	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
226	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
227	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
228	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
229	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
230	1	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
201	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
202	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
202	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
204	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
205	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
206	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
207	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
208	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
209	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
210	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
211	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
212	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
213	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
214	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
215	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
216	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
217	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
218	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
219	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
220	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
221	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
222	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
223	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
224	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
225	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
226	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
227	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
228	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
229	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
230	2	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
201	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
202	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
202	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
204	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
205	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
206	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
207	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
208	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
209	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
210	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
211	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
212	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
213	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
214	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
215	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
216	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
217	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
218	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
219	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
220	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
221	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
222	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
223	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
224	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
225	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
226	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
227	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
228	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
229	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
230	3	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
201	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
202	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
202	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
204	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
205	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
206	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
207	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
208	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
209	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
210	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
211	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
212	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
213	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
214	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
215	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
216	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
217	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
218	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
219	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
220	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
221	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
222	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
223	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
224	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
225	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
226	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
227	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
228	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
229	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
230	4	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
201	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
202	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
202	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
204	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
205	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
206	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
207	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
208	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
209	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
210	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
211	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
212	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
213	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
214	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
215	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
216	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
217	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
218	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
219	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
220	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
221	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
222	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
223	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
224	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
225	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
226	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
227	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
228	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
229	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
230	5	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
201	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
202	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
202	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
204	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
205	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
206	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
207	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
208	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
209	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
210	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
211	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
212	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
213	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
214	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
215	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
216	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
217	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
218	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
219	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
220	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
221	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
222	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
223	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
224	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
225	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
226	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
227	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
228	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
229	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
230	6	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative

ID	Erklärung
201	
202	40% nichts zu zahlen.
202	Unfall->Schuld->Bestrafung
204	
205	
206	
207	würde mich erst ab 50%Wahrscheinlichkeit für die risikoreiche Alternative entscheiden
208	Begebenheiten des Unfalls nicht klar, kann sich eigentlich nicht festlegen
209	würde Teilschuld zu niedrigeren Betrag annehmen (600€); entscheidend ist Unfallhergang
210	Wenn Schuld vorläge, nicht auf Unschuld plädieren
211	Wahrscheinlichkeit der Entlastung von Schuld zu gering
212	hohe Wahrscheinlichkeit von 40%
213	Angenommen ich bin unschuldig, nicht bereit 800€ zu zahlen; Wahrscheinlichkeit fast 50%, dass ich Recht bekomme
214	Wahrscheinlichkeit Prozess zu gewinnen ist höher
215	
216	kommt darauf an, ob ich wirklich Teilschuld habe->situationsbedingt
217	weil ich es netter finde, sich außergerichtlich zu einigen; hängt auch davon ab, ob ich mich tatsächlich mitschuldig fühle
218	Denke, Radfahrer ist schwächerer, deshalb bekommt er eher Recht
219	weiß nicht wie gut mein Anwalt den Job macht
220	weil ich sicher weiß, wie viel ich zahlen muss und nicht von der Tagesverfassung des Richters abhängig bin; müsste schlimmsten Fall doppelt so viel zahlen
221	
222	
223	Wenn ich weiß, dass ich unschuldig bin, denke ich, dass ich vor Gericht gute Chancen habe.
224	Arten der Unfälle, die ich mir zwischen Radfahrer und Autofahrer vorstelle, ziehen meistens die Schuld für den Autofahrer mit sich.; 800€ eine absolute Frechheit, würde kämpfen
225	Geh davon aus, dass ich wirklich unschuldig bin, würde daher auf mein Recht bestehen.
226	Sichere Alternativer hat größeren Erwartungswert; Nutzenfunktion
227	Chance, dass ich bei B nichts zahlen muss; wenn ich 800 auftreiben kann, kann ich auch gleich 1.300€ auftreiben- kein großer Unterschied
228	500 mehr zu zahlen wäre viel Geld; interessant wäre, ob ich Schuld hab oder nicht
229	hohe Wahrscheinlichkeit nichts zahlen zu müssen.
230	sichere 500€ gespart

ID	FB	Geschlecht	Alter	Studium_1	Studium_2	Semester
301	3	weiblich	24	Anglistik		12
302	3	weiblich	25	Anglistik	Psychologie, Philosophie	11
303	3	männlich	27	Publizistik		10
304	3	weiblich	24	Ernährungswissenschaften		12
305	3	weiblich	21	Kulturanthropologie		4
306	3	weiblich	20	Kulturanthropologie		2
307	3	weiblich	20	Kulturanthropologie		2
308	3	weiblich	26	Lehramt Englisch	Lehramt Spanisch	12
309	3	weiblich	24	Anglistik		12
310	3	weiblich	21	Sinologie		2
311	3	männlich	21	Jus	Russisch	7
312	3	männlich	22	Jus	BWL	7
313	3	männlich	20	Kunstgeschichte		4
314	3	männlich	32	Internationale Entwicklung		2
315	3	männlich	23	Internationale Entwicklung		8
316	3	weiblich	24	Internationale Entwicklung		4
317	3	männlich	24	Anglistik	Publizistik	10
318	3	männlich	25	Internationale Entwicklung		8
319	3	männlich	24	Lehramt Englisch	Lehramt Biologie	8
320	3	männlich	21	Spanisch	Englisch	2
321	3	männlich	29	Philosophie		1
322	3	männlich	21	Psychologie		4
323	3	weiblich	26	vergleichende Literaturwissenschaft		8
324	3	männlich	19	Publizistik		2
325	3	männlich	36	Psychologie		6
326	3	weiblich	21	Philosophie	Politikwissenschaft	2
327	3	weiblich	22	Psychologie		7
328	3	weiblich	28	Politikwissenschaft		3
329	3	männlich	29	Philosophie		6
330	3	weiblich	21	Psychologie		4

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
301	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
302	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
303	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
304	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
305	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
306	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
307	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
308	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
309	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
310	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
311	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
312	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
313	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
314	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
315	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
316	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
317	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
318	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
319	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
320	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
321	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
322	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
323	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
324	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
325	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
326	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
327	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
328	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
329	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
330	1	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
301	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
302	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
303	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
304	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
305	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
306	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
307	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
308	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
309	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
310	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
311	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
312	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
313	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
314	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
315	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
316	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
317	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
318	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
319	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
320	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
321	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
322	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
323	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
324	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
325	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
326	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
327	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
328	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
329	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
330	2	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
301	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
302	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
303	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
304	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
305	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
306	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
307	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
308	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
309	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
310	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
311	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
312	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
313	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
314	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
315	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
316	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
317	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
318	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
319	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
320	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
321	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
322	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
323	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
324	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
325	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
326	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
327	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
328	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
329	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
330	3	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
301	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
302	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
303	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
304	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
305	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
306	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
307	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
308	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
309	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
310	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
311	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
312	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
313	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
314	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
315	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
316	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
317	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
318	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
319	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
320	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
321	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
322	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
323	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
324	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
325	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
326	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
327	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
328	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
329	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
330	4	riskante Position1	Recht	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
301	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
302	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
303	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
304	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
305	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
306	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
307	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
308	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
309	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
310	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
311	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
312	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
313	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
314	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
315	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
316	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
317	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
318	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
319	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
320	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
321	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
322	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
323	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
324	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
325	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
326	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
327	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
328	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
329	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
330	5	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
301	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
302	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
303	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
304	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
305	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
306	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
307	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
308	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
309	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
310	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
311	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
312	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
313	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
314	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
315	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
316	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
317	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
318	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
319	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
320	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
321	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
322	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
323	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
324	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
325	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
326	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
327	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
328	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
329	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
330	6	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative

ID	Erklärung
301	
302	Wahrscheinlichkeit hoch, Preis zu gewinnen; Glaub an eigenes Glück
303	
304	Die Wahrscheinlichkeit mehr als 50% mehr zu bezahlen ist zu hoch
305	
306	B, weil mir hier sicher bin keine 1.300 € zahlen zu müssen; 60% bei A ist zu unsicher
307	Ich habe oft Glück im Spiel
308	
309	
310	gehe lieber auf Nummer sicher. Ein Laptop für 800 € ist mir gut genug
311	Vertrauen und Glück bei Glücksspiele gering, besser sicher Variante
312	Wahrscheinlichkeit von 40% rechnerisch günstiger als Ersparnis von 500 €
313	Wahrscheinlichkeit mehr zu bezahlen ist 60%; Aussicht auf Gratislaptop verglichen mit Risiko nicht reizvoll; 500€ im Moment eine große Summe.
314	40% zu geringe Wahrscheinlichkeit; B ist billiger
315	Wahrscheinlichkeit nichts zu bezahlen zu gering; Fixes Ersparnis von 500€ attraktiver
316	
317	lieber 800 zahle als Risiko einzugehen 500€ mehr zu zahlen; Traue Gewinnspielen nicht wirklich.
318	Gewinnwahrscheinlichkeit von Geschäft ist mit Vorsicht zu betrachten; Tendenz, dass Werte übertrieben sind ist naheliegend. Nehme nie an Glücksspielen teil, da meist Spiel negativ aussteigt.
319	500€ ist Betrag den ich gerne spare
320	no risk no fun
321	Laptop mit Wahrscheinlichkeit 40% gratis zu bekommen ist verlockend
322	
323	1.300€ zu viel für Laptop
324	halte nichts von Gewinnspielen; 500€ ist viel Geld
325	Wahrscheinlichkeit bei A nicht zu gewinnen; bisher hab ich nur selten was gewonnen; spare immerhin 500€ bei B -> Laptop auf jeden Fall günstiger bekomme
326	Preisunterschied (500€) zu hoch, dafür ist Wahrscheinlichkeit (40%) zu niedrig; mache persönlich nie bei solchen Angeboten mit
327	sichere Vergünstigung
328	
329	Sicherheit
330	Risiko nicht zu gewinnen ist zu groß; bin kein Glückskind

ID	FB	Geschlecht	Alter	Studium_1	Studium_2	Semester
401	4	männlich	20	Biologie		2
402	4	männlich	21	Internationale Entwicklung		1
403	4	weiblich	22	Internationale Entwicklung		2
404	4	weiblich	21	Lehramt Geschichte	Lehramt Spanisch	2
405	4	weiblich	21	Englisch	Spanisch	2
406	4	weiblich	22	Lehramt Englisch	Psychologie, Philosophie	6
407	4	weiblich	24	Internationale Entwicklung		4
408	4	weiblich	21	Lehramt Englisch	Lehramt Französisch	2
409	4	männlich	22	Internationale Entwicklung	Lehramt Geografie	4
410	4	weiblich	25	Internationale Entwicklung		10
411	4	weiblich	23	Internationale Entwicklung		10
412	4	weiblich	21	Germanistik		4
413	4	weiblich	21	Germanistik	Geschichte	4
414	4	männlich	20	Biologie		1
415	4	männlich	24	Musikwissenschaft		4
416	4	männlich	23	Musikwissenschaft		4
417	4	männlich	22	Politikwissenschaft		5
418	4	männlich	20	Internationale Entwicklung	Orientalistik	2
419	4	männlich	21	Internationale Entwicklung		2
420	4	männlich	27	Musikwissenschaft		4
421	4	weiblich	19	Psychologie	Pädagogik	2
422	4	weiblich	21	Politikwissenschaft	Translations- wissenschaft	6
423	4	weiblich	32	Philosophie		8
424	4	weiblich	22	Pädagogik		8
425	4	weiblich	25	Pädagogik		10
426	4	männlich	33	Politikwissenschaft		13
427	4	männlich	23	Kulturanthropologie		2
428	4	männlich	23	Philosophie	Psychologie	6
429	4	männlich	21	Lehramt Mathematik	Lehramt Chemie	6
430	4	männlich	24	Psychologie		6

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
401	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
402	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
403	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
404	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
405	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
406	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
407	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
408	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
409	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
410	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
411	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
412	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
413	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
414	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
415	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
416	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
417	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
418	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
419	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
420	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
421	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
422	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
423	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
424	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
425	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
426	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
427	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
428	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
429	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
430	1	riskante Position1	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
401	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
402	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
403	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
404	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
405	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
406	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	
407	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
408	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
409	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
410	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
411	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
412	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
413	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
414	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
415	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
416	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
417	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
418	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
419	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
420	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
421	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
422	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
423	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
424	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
425	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
426	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
427	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
428	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
429	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
430	2	riskante Position1	Recht	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
401	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
402	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
403	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
404	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
405	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
406	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
407	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
408	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
409	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
410	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
411	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
412	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
413	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
414	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
415	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
416	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
417	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
418	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
419	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
420	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
421	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
422	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
423	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
424	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
425	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
426	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
427	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
428	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
429	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
430	3	riskante Position1	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
401	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
402	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
403	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
404	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
405	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
406	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
407	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
408	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
409	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
410	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
411	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
412	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
413	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
414	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
415	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
416	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
417	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
418	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
419	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
420	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
421	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
422	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
423	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
424	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
425	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
426	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
427	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
428	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
429	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
430	4	riskante Position1	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
401	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
402	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
403	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
404	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
405	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
406	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
407	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
408	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
409	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
410	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
411	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
412	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
413	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
414	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
415	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
416	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
417	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
418	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
419	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
420	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
421	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
422	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
423	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
424	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
425	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
426	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
427	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
428	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
429	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
430	5	riskante Position1	Recht	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
401	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
402	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
403	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
404	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
405	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
406	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
407	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
408	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
409	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
410	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
411	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
412	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
413	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
414	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
415	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
416	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
417	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
418	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
419	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
420	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
421	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
422	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
423	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
424	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
425	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
426	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
427	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
428	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
429	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
430	6	riskante Position1	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative

ID	Erklärung
401	40% relativ hohe Wahrscheinlichkeit
402	
403	bin nicht bereit das Risiko einzugehen, die gesamte Entschädigung zu verlieren
404	40% ist kein schlechte Wahrscheinlichkeit
405	sichere Möglichkeit
406	würde mich ärgern, wenn ich mir bei einer Sportart was breche, wo ich nichts bekomme
407	Bei Versicherung sollte man eher auf Leistung als auf Kosten achten
408	Sicherheit auf allen Fall eine Entschädigung zu bekommen
409	habe mir noch nie im ganzen Leben was gebrochen. Es besteht die Möglichkeit bei einer nicht versicherten Sportart vorsichtiger zu sein.
410	wollte auf Nummer sicher gehen und lieber auf jeden Fall etwas bekommen, auch wenn etwas weniger
411	man kann nie wissen wo mach sich den Knochen bricht. So bekomme ich auf jeden Fall ein bisschen was.
412	40% Chance ist sehr hoch
413	
414	
415	würde so eine Versicherung nicht abschließen. Entscheidung ist eine simple Prozentrechnung
416	fixe Summen sind kurzfristig besser ->finanzielle Situation
417	weil ich so auf jeden Fall etwas bekomme, lieber weniger und dafür sicher
418	schwierig zu sagen, wenn die von mir vorrangig ausgeübten Sportarten unter die Versicherung fallen, würde ich A nehmen
419	
420	
421	sicherer!
422	weil ich auf jeden Fall eine Entschädigung bekomme.
423	40% Auszahlung ist relativ hoch
424	Sicherheit etwas bekommen, auch wenn es dafür weniger ist. Muss nach Abschluss nicht mehr so aufpassen, bin auf alle Fälle versichert.
425	Wahrscheinlichkeit, dass ich 10 verschiedene Sportarten ausübe ist sehr gering. Solche Menschen müssen sehr viel Geld in diese Sportarten investieren - haben dann kein Problem 1300€ zu verlieren
426	
427	40% bei 10 Sportarten sind beträchtlich, wenn bei 60% nicht gezahlt wird finde ich den geringeren Wert annehmbar
428	Geringe Risikofreudigkeit
429	nie Statistik/Wahrscheinlichkeit und folglich Zufall in monetäre Angelegenheiten hineinbeziehen.
430	Wenn ich mich schon versichere möchte ich die gesamte mögliche Prämie. Bin Pokerspieler sage ich aufgrund von Erfahrung, dass Statistiken für den Einzelfall kaum Bedeutung haben.

ID	FB	Geschlecht	Alter	Studium_1	Studium_2	Semester
501	5	männlich	22	Geografie		4
502	5	weiblich	20	Jus		2
503	5	weiblich	19	Slawistik		2
504	5	männlich	20	Lehramt Slawistik	Lehramt Englisch	4
505	5	weiblich	20	Slawistik		2
506	5	weiblich	19	Slawistik		2
507	5	männlich	20	Umwelt- u. Bioressourcen Management		2
508	5	männlich	26	VWL		10
509	5	männlich	20	Lehramt Psychologie, Philosophie	Lehramt Biologie	2
510	5	männlich	20	Lehramt		2
511	5	weiblich	22	franz. Romanistik		1
512	5	weiblich	19	Lehramt		2
513	5	weiblich	18	Lehramt Spanisch	Lehramt Englisch	2
514	5	männlich	20	Lehramt		2
515	5	weiblich	20	Musikwissenschaft		4
516	5	männlich	20	Kulturtechnik u. Wasserwirtschaft		2
517	5	weiblich	21	Internationale Entwicklung		1
518	5	weiblich	21	Kulturanthropologie		2
519	5	weiblich	21	Philosophie		6
520	5	weiblich	22	Kulturanthropologie		2
521	5	weiblich	19	Lehramt		4
522	5	weiblich	21	Psychologie		3
523	5	weiblich	27	Skandinavistik		2
524	5	männlich	21	Sprachwissenschaft		2
525	5	männlich	21	Sprachwissenschaft		2
526	5	männlich	23	Philosophie		4
527	5	männlich	22	Psychologie		4
528	5	männlich	28	Psychologie		6
529	5	männlich	20	Kulturanthropologie		2
530	5	männlich	32	Kulturanthropologie		2

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
501	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
502	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
503	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
504	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
505	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
506	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
507	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
508	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
509	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
510	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
511	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
512	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
513	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
514	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
515	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
516	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
517	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
518	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
519	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
520	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
521	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
522	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
523	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
524	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
525	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
526	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
527	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
528	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
529	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
530	1	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
501	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
502	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
503	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
504	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
505	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
506	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
507	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
508	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
509	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
510	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
511	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
512	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
513	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
514	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
515	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
516	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
517	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
518	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
519	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
520	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
521	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
522	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
523	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
524	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
525	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
526	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
527	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
528	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
529	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
530	2	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
501	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
502	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
503	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
504	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
505	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
506	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
507	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
508	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
509	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
510	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
511	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
512	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
513	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
514	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
515	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
516	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
517	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
518	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
519	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
520	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
521	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
522	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
523	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
524	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
525	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
526	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
527	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
528	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
529	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
530	3	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
501	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
502	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
503	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
504	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
505	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
506	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
507	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
508	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
509	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
510	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
511	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
512	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
513	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
514	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
515	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
516	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
517	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
518	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
519	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
520	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
521	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
522	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
523	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
524	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
525	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
526	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
527	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
528	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
529	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
530	4	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
501	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
502	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
503	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
504	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
505	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
506	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
507	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
508	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
509	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
510	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
511	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
512	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
513	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
514	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
515	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
516	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
517	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
518	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
519	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
520	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
521	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
522	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
523	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
524	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
525	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
526	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
527	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
528	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
529	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
530	5	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
501	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
502	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
503	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
504	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
505	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
506	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
507	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
508	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
509	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
510	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
511	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
512	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
513	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
514	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
515	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
516	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
517	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
518	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
519	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
520	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
521	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
522	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
523	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
524	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
525	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
526	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
527	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
528	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
529	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
530	6	riskante Position2	Recht	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative

ID	Erklärung
501	Die Wahrscheinlichkeit ist mit 40% doch etwas höher, dass man recht bekommt.
502	
503	gehe lieber immer auf Nummer sicher
504	sollte ich die 1.300 € nicht bekommen, prügte ich sie aus dem Anwalt oder dem Hausbesitzer heraus
505	nur 500 € Unterschied, lieber die 800 € sicher
506	
507	will mir sicher sein, dass ich zumindest etwas bekomme
508	Der erwartete Gewinn ist in Fall B höher als bei A
509	Das Risiko war zu groß, dass ich schlechter aussteige
510	relativ hohe Wahrscheinlichkeit
511	ziemlich gute Chancen ihn anzuklagen, wenn mein Anwalt mich gut verteidigt. 500 € wichtig, die ich eventuell bekommen könnte
512	Die Wahrscheinlichkeit zu gewinnen war zu gering
513	Wahrscheinlichkeit Prozess zu gewinnen zu gering
514	Weil es besser ist weniger zu haben, das dafür sicher als zu pokern und mit höherer Wahrscheinlichkeit alles zu verlieren
515	Keine Lust auf Prozess
516	Aus Erfahrung weiß ich bei Rechtsfragen mit körperlichen Fällen, dass man im Falle eines Verfahrens bessere Chancen hat.
517	will es vermeiden, vor Gericht zu gehen. Ziehe "Deal" mit Nachbarn vor
518	better safe than sorry; 500 € halte ich für ok
519	offizieller Weg, es geht um meine Gesundheit; lasse mich nicht nur mit 800 € abspeisen, dass die Sache vergessen ist; gerichtlicher Weg als mein Recht
520	Da ich das Geld für die medizinischen Kosten sowieso bekomme, brauch ich die 800€ nicht unbedingt; mit Wahrscheinlichkeit 40% bekomme ich dafür mehr Schmerzensgeld
521	Ich will die Sicherheit haben, zumindest irgendeine Summe an Geld zu erhalten
522	Da ich Violine spiele und mein Handgelenk dafür wichtig ist, würde die Wahrscheinlichkeit dass ich den Prozess gewinne, höher sein.
523	besser den geringeren Betrag zu bekommen als gar nichts
524	Ich weiß gar nicht, ob ich in dem Fall überhaupt einen Anspruch geltend machen würde.
525	Ich bevorzuge zu wissen, mit wie viel Entschädigung ich rechnen kann. Die Möglichkeit nichts zu bekommen schreckt mich von B ab.
526	das Versäumnis des Hausbesitzers erscheint mir entschuldbar
527	Rechnen, abwägen
528	mag mit dem österreichischen Rechtssystem nicht unnötig in Verbindung kommen. Wenn der Hausbesitzer einsichtig ist, verzichte ich sowieso auf Schadensersatz.
529	Im Falle eines Unfalls würde ich längere Zeit unfähig sein, und deshalb nur 500 € anzunehmen wäre für mich nicht genug; 40% akzeptables Risiko für mich
530	good for me - good for you; meiden eines Prozesses, letztendlich selbst schuld an Unfall

ID	FB	Geschlecht	Alter	Studium_1	Studium_2	Semester
601	6	männlich	20	Romanistik	Politikwissenschaft	4
602	6	weiblich	20	Romanistik		4
603	6	männlich	25	Romanistik		12
604	6	weiblich	22	Kunstgeschichte		4
605	6	weiblich	20	Romanistik		4
606	6	männlich	23	Lehramt Italienisch	Lehramt Spanisch	4
607	6	weiblich	21	Kulturanthropologie		2
608	6	weiblich	23	Kulturanthropologie	Publizistik	2
609	6	weiblich	20	Kulturanthropologie		2
610	6	männlich	23	Psychologie		7
611	6	männlich	24	Psychologie		7
612	6	männlich	21	Politikwissenschaft		3
613	6	männlich	24	Politikwissenschaft		4
614	6	männlich	27	Politikwissenschaft		3
615	6	weiblich	19	Biologie		2
616	6	weiblich	20	Lehramt Englisch	Lehramt Psychologie/Philosophie	3
617	6	männlich	28	Kulturanthropologie		2
618	6	weiblich	20	Englisch		3
619	6	männlich	28	Informatik		18
620	6	weiblich	21	Kulturanthropologie		8
621	6	weiblich	27	Biologie	Philosophie	20
622	6	männlich	22	Philosophie		6
623	6	weiblich	23	Kulturanthropologie		6
624	6	weiblich	21	Sprachwissenschaft	Bildungswissenschaft	6
625	6	männlich	20	Geschichte		4
626	6	weiblich	23	Politikwissenschaft		2
627	6	männlich	29	Physik Lehramt	Astronomie	20
628	6	männlich	22	Internationale Entwicklung	Kulturanthropologie	4
629	6	weiblich	21	Publizistik		6
630	6	männlich	20	Publizistik		2

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
601	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
602	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
603	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
604	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
605	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
606	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
607	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
608	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
609	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
610	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
611	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
612	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
613	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
614	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
615	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
616	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
617	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
618	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
619	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
620	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
621	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
622	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
623	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
624	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	riskante Alternative
625	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
626	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
627	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
628	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
629	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative
630	1	riskante Position2	Recht	Opportunität	Gewinn	700€ 20:80	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
601	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
602	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
603	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
604	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
605	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
606	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
607	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
608	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
609	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
610	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
611	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
612	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
613	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
614	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	riskante Alternative
615	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
616	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
617	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
618	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
619	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
620	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
621	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
622	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
623	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
624	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
625	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
626	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
627	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
628	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
629	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative
630	2	riskante Position2	Gesundheit	Opportunität	Verlust	1000€ 30:70	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
601	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
602	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
603	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
604	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
605	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
606	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
607	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
608	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
609	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
610	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
611	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
612	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
613	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
614	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
615	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
616	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
617	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
618	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
619	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
620	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
621	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	riskante Alternative
622	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
623	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
624	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
625	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
626	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
627	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
628	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
629	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative
630	3	riskante Position2	Wirtschaft	Bedrohung	Gewinn	1300€ 40:60	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
601	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
602	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
603	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
604	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
605	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
606	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
607	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
608	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
609	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
610	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
611	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
612	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
613	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
614	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
615	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
616	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
617	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
618	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
619	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
620	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
621	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
622	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
623	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
624	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
625	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
626	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
627	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
628	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	riskante Alternative
629	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative
630	4	riskante Position2	Recht	Bedrohung	Verlust	700€ 20:80	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
601	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
602	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
603	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
604	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
605	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
606	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
607	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
608	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
609	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
610	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
611	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
612	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
613	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
614	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
615	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
616	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
617	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
618	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
619	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
620	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
621	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
622	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
623	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
624	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
625	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
626	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	riskante Alternative
627	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
628	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
629	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative
630	5	riskante Position2	Gesundheit	Bedrohung	Gewinn	1000€ 30:70	sichere Alternative

ID	Index	Reihenfolge	Bereich	Problem- ausrichtung	Frame	Zahlen- kombination	Antwort
601	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
602	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
603	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
604	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
605	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
606	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
607	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
608	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
609	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
610	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
611	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
612	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
613	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
614	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
615	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
616	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
617	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
618	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
619	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
620	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
621	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
622	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
623	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
624	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative
625	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
626	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
627	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
628	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
629	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	sichere Alternative
630	6	riskante Position2	Wirtschaft	Opportunität	Verlust	1300€ 40:60	riskante Alternative

ID	Erklärung
601	
602	Ich bin zielstrebig und erreiche das was ich will
603	bin davon überzeugt, Erfolg zu haben
604	Ich denke es gibt viele Möglichkeiten, und da ich sehr zielstrebig und ambitioniert bin, erreiche ich viel
605	
606	
607	Jede Art von Gehaltserhöhung ist besser als keine. Bin auch mit kleineren Summen zufrieden
608	Was eigene Leistungen betrifft, finde ich es nicht schlecht sich selbst etwas zu überfordern, da man erfahrungsgemäß doch mehr erreichen kann, als man im Vorhinein denkt.
609	sicherer Weg ist besserer Weg
610	mehr Motivation - zuversichtlich, dass das Ziel erreicht wird
611	Da ich das Ergebnis direkt beeinflussen kann bzw. Kontrolle über den Ausgang habe
612	Kein zusätzlicher Leistungsdruck und fix 800€ mehr
613	mehr Geld in Aussicht
614	Fragliche Leistungskriterien - wodurch wird die Grenze erreicht? Keine wirtschaftliche Risikoverschiebung von Arbeitgeber auf Arbeitnehmer
615	weil ich bei B unter Leistungsdruck stehen würde, das Ziel zu erreichen
616	War in Schule und Beruf bis jetzt immer sehr erfolgreich und gehe davon aus, das Ziel zu erreichen
617	
618	mehr Geld das ich durch harte Arbeit verdienen kann
619	kein Stress und 500€ mehr im Monat
620	lieber fixe Gehaltserhöhung, da sonst jedes Monat zusätzlicher Stressaufbau durch Ziele die mit Bezahlung in Zusammenhang stehen
621	hängt vor allem von mir selbst ab, ob ich Erfolg habe - nicht wie in anderen Beispiele von anderen Menschen oder Zufall
622	Niemand berechnet Wahrscheinlichkeiten Ziele zu erreichen
623	da ich immer auf Nummer sicher gehen will und ich es bevorzuge eine fixe monatliche Gehaltserhöhung zu bekommen als eine flexible, da Erfolg subjektiv gesehen werden kann
624	Da ich selbst die Wahrscheinlichkeiten beeinflussen kann, und ich von meinen Erfolg überzeugt bin
625	500€ besser als nichts, Chance von 40% zu gering; im Endeffekt würde es aufs Jahr verteilt vermutlich ca. das Gleiche rauskommen, bei A weniger Druck
626	A ist die sichere und vielversprechendere Variante
627	fixe Gehaltserhöhung -> garantiert mehr Geld; Druck Ziel zu erreichen und vielleicht gar kein Geld bei B;
628	ich bevorzuge stetige, verlässliche Auszahlungen, lehne das meritokratische Leistungsprinzip in dieser Form ab
629	Risiko zu hoch, überhaupt nichts von der Gehaltserhöhung zu bekommen. Besser 500 € im Monat mehr als im schlimmsten Fall gar nichts.
630	hier geht es nur darum zu entscheiden, ob ich einen Teilgewinn akzeptiere oder das Risiko eingehe keinen Gewinn zu machen. Ich kann hier keinen Verlust machen.

ANHANG D: Weitere, im Kapitel Diskussion angeführte Ergebnisse

- *Abschnitt: Der Frame:*
- *Abschnitt: Die Zahlenkombination:*

Binäre logistische Regression mit den fünf Haupteffekten (Frame, Bereich, Problemausrichtung, Zahlenkombination und Geschlecht):

Variablen in der Gleichung

	Regressions- koeffizientB	Standard- fehler	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Schritt 1 ^a Frame	,268	,134	3,986	1	,046	1,307
Geschlecht	-,082	,134	,374	1	,541	,921
Problemausrichtung	,107	,134	,638	1	,425	1,113
Zahlenkombination			31,358	2	,000	
Bereich			30,558	2	,000	
Konstante	-,467	,376	1,539	1	,215	,627

Anmerkung. a. In Schritt 1 eingegebene Variablen: Frame, Geschlecht, Problemausrichtung, Zahlenkombination, Bereich.

- *Abschnitt: Der Bereich:*

Binäre logistische Regression mit ausgewähltem Fall „Bereich=Wirtschaft“:

Variablen in der Gleichung

	Regressions- koeffizientB	Standard- fehler	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Schritt 1 ^a Geschlecht	-,129	,874	,022	1	,882	,879
Problemausrichtung	-1,231	,286	18,548	1	,000	,292
Frame	,490	,900	,296	1	,586	1,632
Zahlenkombination			3,164	2	,206	
Frame by Zahlenkombination			2,206	2	,332	
Frame by Geschlecht	-,105	,542	,037	1	,847	,901
Konstante	,694	1,499	,214	1	,644	2,001

Anmerkung. a. In Schritt 1 eingegebene Variablen: Geschlecht, Problemausrichtung, Frame, Zahlenkombination, Frame by Zahlenkombination, Frame by Geschlecht.

- Abschnitt: Die Problemausrichtung:

Binäre logistische Regression mit 5 unabhängigen Variablen:

Variablen in der Gleichung						
	Regressions- koeffizientB	Standard- fehler	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Schritt 1 ^a Frame	,347	,466	,555	1	,456	1,414
Bereich			18,444	2	,000	
Problemausrichtung	,945	,229	17,019	1	,000	2,574
Zahlenkombination			4,279	2	,118	
Geschlecht	,051	,436	,014	1	,906	1,053
Bereich by Problemausrichtung			35,205	2	,000	
Frame by Zahlenkombination			,266	2	,875	
Frame by Geschlecht	-,090	,273	,109	1	,741	,914
Konstante	-1,847	,829	4,965	1	,026	,158

Anmerkung. a. In Schritt 1 eingegebene Variablen: Frame, Bereich, Problemausrichtung, Zahlenkombination, Geschlecht. Bereich by Problemausrichtung , Frame by Zahlenkombination , Frame by Geschlecht .

- Abschnitt: Das Geschlecht:

Binäre logistische Regression mit 5 unabhängigen Variablen:

Variablen in der Gleichung		Regressions- koeffizientB	Standard- fehler	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Schritt 1 ^a	Frame	,334	,457	,533	1	,465	1,396
	Bereich			4,318	2	,115	
	Problemausrichtung	,107	,134	,637	1	,425	1,113
	Zahlenkombination			4,126	2	,127	
	Geschlecht	,050	,429	,014	1	,907	1,051
	Frame by Zahlenkombination			,257	2	,880	
	Frame by Geschlecht	-,006	,279	,000	1	,983	,994
	Bereich by Frame by Geschlecht			1,016	2	,602	
	Konstante	-,752	,787	,913	1	,339	,472

Anmerkung. a. In Schritt 1 eingegebene Variablen: Frame, Bereich, Problemausrichtung, Zahlenkombination, Geschlecht, Frame by Zahlenkombination, Frame by Geschlecht, Bereich by Frame by Geschlecht .

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 15. April 2012

Andrea Ragunir

CURRICULUM VITAE

▪ Persönliche Daten:

Name: Andrea Maguire
Geburtsdatum: 7.4.1980
Geburtsort: Wiener Neustadt
Staatsbürgerschaft: Österreich

▪ Ausbildung:

1990 – 1994 Wirtschaftskundliches Realgymnasium Zehnergasse, Wiener Neustadt
1994 – 1999 Bundesinstitut für Sozialpädagogik, Baden
Ab Okt. 1999 Diplomstudium Psychologie, Universität Wien
• *Wahlfach im ersten Abschnitt: Soziologie*
Juni 2002 1. Diplomprüfung
• *Wahlfach im zweiten Abschnitt: Wirtschaftspsychologie, Sozialpsychologie*
2003, 2004 Studium Betriebswirtschaft

▪ Praktika Psychologie:

Juli – Sept. 2003 Unternehmen für Managementberatung „Institut für Management und Communication“, Wien
Juli, Aug. 2004 Projekt Berufsorientierung „Die Berater“, Wr. Neustadt

▪ Berufliche Erfahrung:

Mai 05 – Sept. 08 Katalog- und Broschürenassistentin; IKEA Austria GmbH, Vösendorf
Sept. 08. – Dez. 10 Elternkarenz, Bildungskarenz
Feb. 11 – April 12 Mitarbeiterin Recruitment and Employer Branding, Human Resources/
Mitarbeiterin IKEA FAMILY, Marketing;
IKEA Austria GmbH, Vösendorf
ab April 2012 Elternkarenz

Wien, im August 2012

Andrea Maguire