



universität
wien

Diplomarbeit

Die Rolle von Risikoentschärfungsoperatoren im Entscheidungsprozess unter Präventions- und Promotionsfokus

Verfasserin:

Corinna Haumer

Angestrebter akademischer Grad:

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im August 2010

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler

Danksagung

Viele wichtige Personen haben das Gelingen dieser Arbeit ermöglicht. Dank gebührt...

... meinem Betreuer Prof. Dr. Erich Kirchler für seine Unterstützung und die hervorragende Betreuung.

... meinen Kolleginnen Barbara Böck und Barbara Koch-Kiennast für den fachlichen Austausch.

... Jürgen Hörmann für die Hilfe bei der Programmierung des Fragebogens.

... meinen Eltern für alles was sie mir ermöglicht haben.

... meinem Freund Martin Stein für den enormen Rückhalt, sein Verständnis und seine Geduld.

Abstract

In der vorliegenden Arbeit wurden vier quasi-realistische Entscheidungssituationen nach dem Konzept der Risikoentschärfungsoperatoren (REOen) von Huber und Huber (2003) konzipiert. REOen sind Handlungen, welche helfen das Risiko zu minimieren, jedoch auch Kosten verursachen. Jede Situation beinhaltete die Wahl zwischen einem Vorereignis-REO, der vor dem möglichen Eintritt eines negativen Ereignisses eingesetzt werden muss, und einem Nachereignis-REO, der erst dann zum Einsatz kommt, wenn die mögliche negative Konsequenz bereits eingetreten ist. Bei sicherer Entdeckungswahrscheinlichkeit der negativen Konsequenz ist ein Nachereignis-REO immer mit geringeren Kosten verbunden, jedoch ist die rechtzeitige Entdeckung selten sicher und die Wahl eines Nachereignis-REOs somit die riskantere Alternative. Nach Higgins Regulatorischer Fokustheorie (1997) steuern Personen die Erreichung ihrer Ziele mittels zweier Selbstregulationssysteme: dem Präventionsfokus, der durch sicherheitsbedachtes Vermeiden von Fehlern charakterisiert ist, und dem Promotionsfokus, der durch risikofreudiges Streben nach Selbstverwirklichung gekennzeichnet ist. Präventionsorientierte Personen sollten demnach einen sicheren Vorereignis-REO bevorzugen und Personen unter Promotionsfokus einen kostengünstigeren, aber mit einem gewissen Risiko verbundenen, Nachereignis-REO. Der dispositionelle, persönlichkeitsbedingte Regulationsfokus wurde mittels Regulatory Focus Scale (RFS; Fellner et al., 2007) erhoben und der durch die Situation bedingte situative Fokus mithilfe eines Primings experimentell manipuliert. Diese Studie hat gezeigt, dass die Entdeckungswahrscheinlichkeiten eines negativen Ereignisses einen guten Prädiktor für die Wahl von REOen darstellen. Ein signifikanter Einfluss des situativen Regulationsfokus auf die Wahl der Alternative sowie auf die Beurteilung der negativen Konsequenzen konnte nur im ersten Szenario, nicht aber in den folgenden drei, nachgewiesen werden, wobei die Manipulation des situativen Fokus nur für das erste Szenario als geglückt angesehen werden kann. Der dispositionelle Regulationsfokus erwies sich durchwegs als ungeeigneter Prädiktor.

INHALTSVERZEICHNIS

I EINLEITUNG.....	13
II THEORETISCHER TEIL	15
1. Risikoentscheidungen	15
1.1. Subjective-Expected-Utility-Theorie (SEU).....	16
1.2. Die Prospect-Theorie	19
1.3. Risikoentscheidungsforschung	21
1.3.1. Glücksspiele.....	22
1.3.2. Quasi-realistische Entscheidungssituationen	24
1.3.2.1. Risikoentschärfungsoperatoren.....	25
1.3.2.2. Vor- und Nachereignis-Risikoentschärfungsoperatoren	26
1.3.2.3. Kosten von Risikoentschärfungsoperatoren	26
1.3.2.4. Risikoentschärfungsoperatoren im Entscheidungsprozess	27
1.3.2.5. Die Entdeckung des negativen Ereignisses.....	28
2. Motivationale Selbstregulation	30
2.1. Prozess- vs. Inhaltstheorien der Selbstregulation	30
2.2. Die Selbstdiskrepanztheorie	32
2.3. Die Regulatorische Fokustheorie.....	33
2.3.1. Promotions- und Präventionsfokus.....	33

2.3.2. Der dispositionelle Regulationsfokus	36
2.3.3. Der situative Regulationsfokus	39
2.3.4. Auswirkungen des Regulationsfokus	42
2.3.5. Regulationsfokus und Risikoverhalten	43
III EMPIRISCHER TEIL	47
3. Forschungsfrage und Hypothesen	47
4. Methode	49
4.1. Stichprobe	49
4.2. Untersuchungsdesign	49
4.3. Material	52
4.3.1. Manipulationsphase	53
4.3.2. Entscheidungsszenarien	53
4.3.2.1. Vorstudie	55
4.3.2.2. Endgültige Szenarien	56
4.3.3. Manipulationcheck und Beurteilung der Szenarien	58
4.3.4. Regulatory Focus Scale (RFS)	59
4.4. Durchführung	61
5. Ergebnisse	64
5.1. Manipulation-Check	64
5.1.1. Manipulation-Check Entdeckungswahrscheinlichkeiten	64

5.1.2. Manipulation-Check situativer Regulationsfokus.....	66
5.2. Verteilung des dispositionellen Regulationsfokus.....	69
5.3. Wahrnehmung der Szenarien.....	70
5.4. Beantwortung der Hypothesen.....	71
5.4.1. Einfluss des Regulationsfokus auf die Wahl der Alternativen (Hypothesen 1-4).....	71
5.4.2. Einfluss des Regulationsfokus auf die Beurteilung der Konsequenzen (Hypothese 5).....	80
5.4.3. Exploration der Daten und weitere Ergebnisse.....	83
IV DISKUSSION.....	85
V ZUSAMMENFASSUNG.....	91
VI LITERATURVERZEICHNIS	95
VII ABBILDUNGSVERZEICHNIS.....	101
VIII TABELLENVERZEICHNIS	103
IX ANHANG	105
Anhang A: Vorstudie	105
Anhang B: Szenario nach Huber und Huber (2003).....	108
Anhang C: Fragebogen	109
Anhang D: Variablenkodierung und Datensatz	120
Eidesstattliche Erklärung	141

„Nothing is more difficult, and therefore more precious,
than to be able to decide.”

(Napoleon)

I EINLEITUNG

Unser gesamtes Leben baut auf Entscheidungen auf. Manche Entscheidungen haben höchsten Stellenwert, über andere wiederum denken wir nicht einmal bewusst nach. Beispielsweise ist die Entscheidung für einen bestimmten Beruf und damit gegen eine Vielzahl anderer, von größter Wichtigkeit. Demgegenüber ist die alltägliche Kleidungswahl meist von geringer Bedeutung. Andere Entscheidungen, wie beispielsweise in der Früh duschen zu gehen, laufen automatisiert ab. Fast alle Entscheidungen bergen allerdings ein gewisses Risiko. So würde zum Beispiel die Entscheidung, SchauspielerIn zu werden, das Risiko bergen, nicht genügend Rollenangebote zu bekommen und in Folge dessen zu wenig Geld zu verdienen. Selbst das tägliche Duschen ist nicht risikofrei: Eine Person könnte in der nassen Dusche ausrutschen und sich den Fuß brechen. Die Höhe des Risikos muss also in Entscheidungen mit einberechnet und zu den möglichen Alternativen in Bezug gesetzt werden. Allerdings nimmt jeder Mensch Risiken anders wahr und geht unterschiedlich damit um. Die Entscheidungsforschung in der Psychologie stellt sich unter anderem die Frage, warum sich Menschen in Risikoentscheidungssituationen unterschiedlich verhalten und ob dieses Verhalten vorhersagbar ist. Diese Arbeit beschäftigt sich mit Risikoentschärfung in Entscheidungen in Abhängigkeit vom Regulationsfokus einer Person. Es wird damit das entscheidungspsychologische Konzept der Risikoentschärfungsoperatoren (Huber & Huber, 2003), welche mit einer bestimmten Entdeckungswahrscheinlichkeit verknüpft sind, und die Regulatorische Fokustheorie von Higgins (1997) miteinander kombiniert. Nach Higgins (1997; 1998) unterscheiden sich Personen hinsichtlich ihrer motivationalen Selbstregulation: Personen unter Präventionsfokus agieren sicherheitsbedacht und sind bestrebt, Fehler zu vermeiden, während promotionsorientierte Personen risikofreudig nach Selbstverwirklichung und Erfolgen streben.

Palkovich (2007) konnte zeigen, dass sowohl der regulatorische Fokus als auch die Entdeckungswahrscheinlichkeit riskanter negativer Konsequenzen Prädiktoren für Risikoentscheidungsverhalten darstellen. Demgegenüber konnten Stiefsohn (2008) und

Koch-Kiennast (2010) jedoch lediglich den Einfluss der Entdeckungswahrscheinlichkeiten bestätigen.

Diese Arbeit soll nun durch eine Änderung im Design und der Operationalisierung mehr Klarheit darüber verschaffen, ob sowohl der Regulationsfokus als auch die Entdeckungswahrscheinlichkeit Risikoentscheidungsverhalten vorhersagen können. Die Studie wurde in Kooperation mit Böck (2010) durchgeführt. Ähnlichkeiten der vorliegenden Arbeit, insbesondere in Bezug auf das Design, und jener von Frau Böck (2010) sind somit zu erwarten. Die in dieser Studie verwendeten Szenarien suggerieren Fremdbetroffenheit (d.h. die Entscheidung wird für andere und nicht für sich selbst getroffen), während in der Studie von Böck (2010) Szenarien mit Selbstbetroffenheit verwendet wurden.

Diese Arbeit ist in einen theoretischen und einen empirischen Teil gegliedert. Ersterer stellt die für dieses Thema relevanten Entscheidungsmodelle dar und geht nachfolgend genauer auf die Risikoentscheidungsforschung, insbesondere auf das Konzept der Risikoentschärfungsoperatoren (Huber & Huber, 2003), ein. Anschließend werden Selbstregulationstheorien beleuchtet, wobei das besondere Augenmerk auf der Regulatorischen Fokustheorie (Higgins, 1997) liegt.

Im empirischen Teil werden die aus der Theorie resultierende Forschungsfrage und die dazugehörigen Hypothesen vorgestellt. Danach werden die Methode sowie die Durchführung der Studie erläutert. Anschließend erfolgt eine Darstellung der Ergebnisse, welche zuletzt diskutiert werden.

II THEORETISCHER TEIL

1. Risikoentscheidungen

Der Begriff „Entscheidung“ bezeichnet eine Situation, in der Entscheidungsträger die Möglichkeit haben, eine Handlung aus mehreren Alternativen zu wählen (Jungermann, Pfister & Fischer, 2005). Alternativen können Objekte, Handlungen oder Strategien darstellen. Die Folgen, die sich aus einer bestimmten Alternative ergeben, werden als Konsequenzen bezeichnet. Ziel ist es, aus verschiedenen Alternativen, die „beste“ auszuwählen. Doch welche Alternative ist die „beste“ und wie geht diese Wahl vor sich?

Die Entscheidungsforschung wird in zwei verschiedene Gebiete eingeteilt, die präskriptive und die deskriptive Entscheidungstheorie (Eisenführ & Weber, 2003; Jungermann et al., 2005; Kirchler, 2005). Erstere ist bestrebt, den EntscheiderInnen zu helfen, möglichst rationale Entscheidungen zu treffen. Ein präskriptives Entscheidungsmodell simuliert also, wie ein idealisiertes Individuum optimal Entscheidungen fällt oder fällen sollte. Die deskriptive Entscheidungstheorie will hingegen tatsächliches menschliches Entscheidungsverhalten beschreiben und erklären. Ein deskriptives Entscheidungsmodell will demnach vorhersagen, wie Individuen tatsächlich Entscheidungen treffen. Die gemeinsame Grundannahme besteht darin, dass Entscheidungen in Hinblick auf ihre Folgen getroffen werden.

Manche Entscheidungen sind unspektakulär, andere wiederum gestalten sich komplizierter. Schwieriger werden Entscheidungen vor allem dann, wenn Unsicherheit über deren Folgen besteht. Sichere Entscheidungen gibt es selten, denn die meisten Entscheidungen bergen ein gewisses Risiko. Dies wird deutlich, wenn man Luhmanns (zitiert nach Jungermann et al., 2005) Überlegung betrachtet: „Wenn es Regenschirme gibt, kann man nicht mehr risikofrei leben: Die Gefahr, dass man durch Regen nass wird, wird zum Risiko, das man

eingeht, wenn man den Regenschirm nicht mitnimmt. Aber wenn man ihn mitnimmt, läuft man das Risiko, ihn irgendwo liegenzulassen.“ Abgesehen von Entscheidungen unter Gewissheit und unter Risiko werden noch Entscheidungen unter Ambiguität und unter Unwissenheit unterschieden (Kircher, 2003; Kirchler, 2005). Sichere Entscheidungen sind dann gegeben, wenn die Alternativen und deren sicher eintretenden Konsequenzen bekannt sind. Als Risikoentscheidungen werden jene Entscheidungen bezeichnet, deren Konsequenzen nicht mit Sicherheit, sondern mit unterschiedlich hoher Wahrscheinlichkeit eintreten. Das Ausmaß an Unsicherheit, mit dem eine Entscheidung und deren Konsequenzen verbunden sind, wird als Risiko bezeichnet. Je unsicherer das Erzielen eines positiven Ergebnisses ist, desto höher ist das Risiko. In ambigen Entscheidungen bestehen vage Vermutungen über die Wahrscheinlichkeit von Konsequenzen und in Entscheidungen unter Unwissenheit ist gar nicht bekannt, was passieren wird.

Diese Arbeit konzentriert sich auf Entscheidungen unter Risiko. In weiterer Folge werden die SEU-Theorie und die Prospect-Theorie als theoretischer Hintergrund genauer erläutert, da diese beiden Theorien für Risikoentscheidungen von größter Bedeutung sind.

1.1. Subjective-Expected-Utility-Theorie (SEU)

Individuen sind bestrebt den *erwarteten* Nutzen zu maximieren (Wiswede, 2000, S.32). Das bedeutet, dass sie einerseits ihre Präferenzen auf die für sie relevanten Güter verteilen, und andererseits auch das zeitliche Eintreffen von Nutzenströmen berücksichtigen und diese entsprechend ihrer Wahrscheinlichkeit gewichten müssen. Aufgrund dieses Zukunftsbezugs wird die Nutzentheorie über die Maximierungsthese hinaus häufig als Wert-Erwartungs-Theorie formuliert, wie im Falle der SEU-Theorie (Subjective Expected Utility) von Edwards (1954; zitiert nach Wiswede, 2000). Die SEU-Theorie oder Theorie der Maximierung des subjektiv erwarteten Nutzens ist die historisch älteste und immer noch wichtigste Theorie in der Entscheidungsforschung und zählt zur präskriptiven Entscheidungstheorie. Es geht hier um Entscheidungen unter Unsicherheit, weshalb diese Theorie insbesondere für Risikoentscheidungen bedeutsam ist. Im Folgenden wird vom SEU-Modell gesprochen, da hiermit die spezifische Formalisierung der Annahmen gemeint ist.

Das SEU-Modell unterscheidet sich zu seinen Vorgängermodellen dadurch, dass die Faktoren Nutzen und Unsicherheit nicht als „objektive“ Größen betrachtet werden, sondern als subjektive. Nach dem SEU-Modell wählt der/die EntscheiderIn diejenige Option, die den höchsten subjektiv erwarteten Nutzen hat (Subjective Expected Utility). Der SEU-Wert einer Alternative setzt sich zusammen aus der Summe der Nutzenwerte der einzelnen möglichen Konsequenzen, gewichtet mit den Wahrscheinlichkeiten ihres Eintretens (Jungermann et al., 2005).

Das SEU-Modell kann sowohl zur Vorhersage als auch zur Erklärung von Entscheidungen herangezogen werden. In beiden Fällen existieren aber bestimmte Axiome, die ein/e EntscheiderIn erfüllen muss. Nach Fröhlich (2002) wird als Axiom ein Grundsatz bezeichnet, der Definitionen und Beweisen zugrunde liegt. Folgende Axiome bzw. Grundannahmen müssen erfüllt sein (Jungermann et al., 2005):

1. Vergleichbarkeit: Darunter ist zu verstehen, dass ein/e EntscheiderIn Alternativen miteinander vergleichen kann. Beispielsweise präferiert eine Person entweder Alternative A gegenüber der Alternative B oder umgekehrt oder er/sie ist gegenüber den Alternativen indifferent.
2. Transitivität: Die Geltung einer Relation für ein bestimmtes Verhältnis geht auf ein anderes über. Wenn ein/e EntscheiderIn beispielsweise Alternative A gegenüber Alternative B und Alternative B gegenüber Alternative C bevorzugt, dann präferiert er/sie auch Alternative A gegenüber Alternative C.
3. Unabhängigkeit: Wenn zwei Alternativen identische und gleich wahrscheinliche Konsequenzen enthalten, dann spielen diese Konsequenzen für die Wahl keine Rolle. Das heißt, die Wahl zwischen zwei Alternativen hängt nur von denjenigen Konsequenzen ab, in denen sich die beiden Alternativen unterscheiden.
4. Kontinuität: Wenn ein/e EntscheiderIn zwischen Alternative A, bei der er/sie von drei möglichen Konsequenzen die beste Konsequenz mit der Wahrscheinlichkeit p und die schlechteste Konsequenz mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit $(1-p)$ erhält, und Alternative B wählen muss, bei der er/sie die mittlere Konsequenz sicher bekommt, dann

lässt sich immer ein Wert für die Wahrscheinlichkeit p finden, bei welcher der/die EntscheiderIn indifferent ist.

Wenn eine Person diese Axiome nicht verletzt, dann verhält sie sich, als ob sie ihren subjektiv erwarteten Nutzen maximiert (Jungermann et al., 2005). Ist dies jedoch nicht der Fall, dann entscheidet diese Person nicht nach dem SEU-Modell. Es konnte bereits mehrfach gezeigt werden, dass diese vier Axiome nicht allgemeine Gültigkeit beanspruchen können und somit das SEU-Modell nur unter spezifischen Bedingungen als angemessen gelten kann. Diese Axiome wirken zwar auf den ersten Blick unproblematisch, jedoch ist dem oft nicht so. Die Fragwürdigkeit der Vergleichbarkeit in manchen Fällen wird alleine durch den oft verwendeten Satz „Man kann doch nicht Äpfel mit Birnen vergleichen.“ deutlich. Weiters konnte beispielsweise gezeigt werden, dass es sehr wohl zu intransitiven Präferenzen kommen kann, vermutlich bedingt durch mangelnde Fähigkeit oder Bereitschaft zur Diskrimination (Jungermann et al., 2005).

Nach dem SEU-Modell sind bei Entscheidungen unter Unsicherheit die subjektive Wahrscheinlichkeit und der Nutzen der Konsequenzen die entscheidenden Faktoren. Folglich dürften andere, ergebnisirrelevante Faktoren keine Rolle spielen (Jungermann et al., 2005). Insbesondere sollte die Art der Beschreibung der Alternativen irrelevant sein, was jedoch nicht der Fall ist: Menschen sind zwischen formal äquivalenten Alternativen, die jedoch unterschiedlich präsentiert werden, nicht indifferent. Beispielsweise können dieselben Konsequenzen als relative Gewinne oder relative Verluste beschrieben werden (dies wird auch als Framing-Effekt bezeichnet und wird später genauer erklärt; z.B. ein medizinisches Verfahren ist in 50% der Fälle erfolgreich vs. es ist in 50% der Fällen ein Misserfolg), was unterschiedliche Urteile zur Folge hat.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass das SEU-Modell nach wie vor das wichtigste Entscheidungsmodell darstellt, es sich allerdings zur Beschreibung und Erklärung realen Entscheidungsverhaltens nur unter sehr eingeschränkten Bedingungen bewährt hat (Jungermann et al., 2005). Zahlreiche Studien zeigten bereits, dass die Modell-Annahmen der SEU-Theorien von vielen Individuen systematisch verletzt werden (Wiswede, 2000). Diese Anomalien, die mit der klassischen Theorie der Maximierung des erwarteten

Nutzens nicht vereinbar sind, werden beispielsweise in der Prospect-Theorie von Kahnemann und Tversky (1979) berücksichtigt.

1.2. Die Prospect-Theorie

Die Prospect-Theorie (Kahnemann und Tversky, 1979) gilt als wichtigste Revision der SEU-Theorie und hat den Anspruch, eine deskriptiv bessere Version der SEU-Theorie zu sein. Als „prospects“ werden risikoreiche Konsequenzen bezeichnet. Die Prospect-Theorie beschäftigt sich mit hypothetischen Wahlen zwischen unterschiedlich risikobehafteten Alternativen. Die Prospekt-Theorie nimmt genauso wie die SEU-Theorie an, dass die Konsequenzen einer Alternative und deren Wahrscheinlichkeiten die Entscheidung determinieren, allerdings trifft sie unterschiedliche Annahmen zur Transformation der Konsequenzen und der Wahrscheinlichkeiten in subjektive Größen (Jungermann et al., 2005). Insgesamt unterscheidet sie sich von der Nutzentheorie in drei wesentlichen Punkten:

(1) Die Prospect-Theorie erweitert den klassischen entscheidungstheoretischen Ansatz indem sie zwei Phasen im Prozess der Entscheidung zwischen zwei unsicheren Alternativen unterscheidet (Jungermann et al., 2005): Die Phase der Repräsentation des Problems und die Phase der Bewertung der Alternativen. Ein Entscheider bearbeitet also zuerst die ihm vorliegenden Alternativen. Diese Aufbereitung verschiedener Alternativen wird *Editing*-Phase genannt. Das Ziel dieser Phase besteht darin, „to organize and reformulate the options so as to simplify subsequent evaluation and choice“ (Kahnemann & Tversky, 1979, S.274). Das gegebene Problem wird also *editiert*, das heißt nach bestimmten Regeln enkodiert, transformiert und mental repräsentiert. In der zweiten Phase werden die editierten Alternativen *evaluiert*, was bedeutet, dass den Alternativen ein subjektiver Wert zugewiesen und eine Option gewählt wird. Aus dieser mentalen Repräsentation des Entscheidungsproblems (*Editing*-Phase) lassen sich Erklärungen ableiten, warum Personen in bestimmten Situationen nicht so entscheiden, wie es die SEU-Theorie voraussagt. Je nach Präsentation des Entscheidungsproblems kann es zu einer unterschiedlichen mentalen Repräsentation („*decision frame*“) dieses Problems kommen. Das heißt, je nach semantischem Rahmen (framing), kann die Aufmerksamkeit einer

Person entweder auf einen Gewinn oder auf einen Verlust gelenkt werden, was unterschiedliche Präferenzen des Entscheidungsträgers zur Folge haben kann (framing effect) (Kirchler, 2003; Kirchler & Schrott, 2005). Diese Präsentation subjektiver Gewinn- bzw. Verlustaussichten kann sich entscheidend auf das Verhalten von Personen in riskanten Entscheidungssituationen auswirken.

(2) Die Wertfunktion bewertet die Konsequenzen nicht absolut, sondern relativ zu einem bestimmten Referenzpunkt (Eisenführ & Weber, 2003). Wenn beispielsweise ein Schüler davon ausgeht in Deutsch ein „Sehr Gut“ schaffen zu können, wird ein erreichtes „Befriedigend“ nicht viel Wert sein, wohingegen ein „Befriedigend“ in Mathematik für den Schüler viel Wert sein kann, wenn er in diesem Fach normalerweise schlechtere Noten erzielt. Die Note „Befriedigend“ wird in diesem Beispiel jeweils auf einen unterschiedlichen Referenzpunkt bezogen, weshalb die gleiche Konsequenz einen unterschiedlichen Wert hat. Konsequenzen oberhalb des Referenzpunktes werden als Gewinne kodiert und Konsequenzen unterhalb als Verluste (Jungermann et al., 2005). Weiters existiert ein *Asymmetrie-Effekt*: Die Wertfunktion verläuft relativ zu einem subjektiven Referenzpunkt für Gewinne konkav, für Verluste hingegen konvex (Eisenführ & Weber, 2003; Kahnemann & Tversky, 1979; Wiswede, 2000; Kirchler, 2003). Außerdem ist die Funktion für Verluste steiler als jene für Gewinne. Das heißt, der Wert eines Gewinns ist bei konstantem Referenzpunkt kleiner als der Wert eines betragsmäßig gleich großen Verlustes (Eisenführ & Weber, 2003). Gegenüber möglichen Gewinnen zeigen sich die meisten Personen risikoavers, während sie bei drohenden Verlusten risikofreudig agieren (Wiswede, 2000). Gewinne und Verluste werden also unterschiedlich bewertet.

Ein Beispiel stellt die Wahl zwischen der Alternative (a) sicherer Gewinn von 80 Euro oder (b) die Option 100 Euro mit einer Wahrscheinlichkeit von 85% (bzw. 0 Euro mit einer Wahrscheinlichkeit von 15%) dar. In einer solchen Situation wählen die meisten Menschen die erste Alternative, also einen sicheren Gewinn, obwohl der Erwartungswert der zweiten Alternative höher ist. Bei Gewinnchancen bevorzugen die meisten Menschen also den sicheren Weg und scheuen das Risiko (konkave Funktion im Gewinnbereich). Im Verlustbereich verhält es sich umgekehrt: Wenn zwischen einem sicheren Verlust und

einem möglichen noch größeren Verlust gewählt werden muss, gehen die meisten Menschen lieber das Risiko eines noch größeren Verlustes ein (konvexe Funktion im Verlustbereich) (Wiswede, 2000).

(3) Das Konzept der subjektiven Wahrscheinlichkeit wird zugunsten eines sogenannten Entscheidungsgewichts aufgegeben. Die Wahrscheinlichkeiten des Eintritts der negativen Konsequenzen werden so transformiert, dass die Gewichte die Bedeutung des Eintretens der Ereignisse reflektieren (Jungermann et al., 2005). Dadurch erfolgt eine Überschätzung von sehr geringen Wahrscheinlichkeiten im Vergleich zu Unmöglichkeit, während sehr hohe Wahrscheinlichkeiten im Vergleich zu Sicherheit unterschätzt werden (Wiswede, 2000). Beispielsweise zeigt sich dies darin, dass sehr viele Personen Lotto spielen (sehr geringe Wahrscheinlichkeit eines Gewinns), während sich vergleichsweise sehr wenige Personen gegen äußerst seltene Schadensfälle versichern lassen.

Zur Ableitung der Theorie müssen folgende Axiome erfüllt sein (Jungermann et al., 2005): Die Präferenzen der entscheidenden Person müssen vollständig und stetig sein und weiters muss das Transitivitäts- und ein abgeschwächtes Unabhängigkeitsaxiom erfüllt sein.

Der folgende Abschnitt beschäftigt sich mit verschiedenen Möglichkeiten, Risikoentscheidungen zu untersuchen, wobei insbesondere auf das für diese Arbeit bedeutsame Konzept der Risikoentschärfung eingegangen wird (Huber & Huber, 2003).

1.3. Risikoentscheidungsforschung

Zwei Sachverhalte charakterisieren Risikoentscheidungen: (1) Mindestens eine der Alternativen hat negative bzw. unerwünschte Konsequenzen und (2) das Eintreten dieser Konsequenzen ist unsicher (Huber, 2004). Beispielsweise stellt die Entscheidung, ob man ein sehr interessantes Urlaubsziel wählt oder nicht, obwohl dort gerade eine ansteckende Krankheit grassiert, eine Risikoentscheidung dar. Die negative bzw. unerwünschte Konsequenz wäre, sich mit dieser Krankheit anzustecken. Diese Ansteckung ist jedoch nicht sicher bzw. wird deren Wahrscheinlichkeit zum Beispiel je nach Verbreitung der Krankheit variieren. Ein weiteres Beispiel wäre die riskante Entscheidung, ob man zu einer Prüfung antritt oder nicht, wenn man einen Teil des Stoffgebiets nicht gelernt hat. Die

negative Konsequenz wäre in diesem Fall, die Prüfung nicht zu bestehen. Das Eintreten dieser unerwünschten Konsequenz ist wiederum nicht sicher: Es könnte auch sein, dass keine bzw. kaum Fragen aus dem nicht gelernten Teil des Stoffgebiets gestellt werden.

1.3.1. Glücksspiele

Risikoentscheidungen werden seit dem Beginn der Entscheidungsforschung vor etwa 50 Jahren experimentell untersucht (Huber, 2007). Fast alle Experimente waren derart aufgebaut, dass Glücksspiele als Alternativen herangezogen wurden, oder aber Entscheidungsaufgaben, deren Alternativen wie Glücksspiele vorstrukturiert waren (Huber, 2007). Die Gründe dafür liegen in der leichten experimentellen Variierbarkeit und der leichten Verständlichkeit der Aufgabe. Außerdem existiert in Glücksspielen nach den gängigen Vorstellungen der Entscheidungsforschung kein „unnötiges Beiwerk“, das andere, unbeabsichtigte Einflüsse haben könnte. In einem Glücksspiel-Experiment muss die Versuchsperson beispielsweise wählen, welches der folgenden beiden Spiele sie spielen möchte (Huber, 2004): Entweder Spiel A, in dem sie 9 Euro mit einer Wahrscheinlichkeit von 0.6 gewinnen bzw. 12 Euro mit einer Wahrscheinlichkeit 0.4 verlieren kann, oder Spiel B, in dem ein Gewinn von 50 Euro mit einer Wahrscheinlichkeit von 0.2 möglich ist bzw. ein Verlust von 5 Euro mit einer Wahrscheinlichkeit von 0.8. Nicht immer erfolgt die Vorgabe wie in dem eben genannten Beispiel abstrakt, es ist auch durchaus möglich dies beispielsweise über Glücksräder oder Säckchen mit verschiedenfarbigen Kugeln zu realisieren, wodurch die Aufgabe für die Versuchspersonen meist noch leichter verständlich wird. In einer Vielzahl dieser Experimente zeigte sich als essentielles Hauptergebnis, dass zwei zentrale Faktoren das Entscheidungsverhalten determinieren, nämlich zum einen der subjektive Wert der Konsequenzen und zum anderen ihre subjektive Wahrscheinlichkeit (Huber, 2004; Huber & Huber, 2008; Huber, Wider & Huber, 1997). Diese beiden Faktoren sind charakteristisch für Glücksspielexperimente und Theorien, die auf dem theoretischen Konzept des SEU-Modells basieren.

Einige Autoren (vgl. z.B. Goldstein & Weber, 1995; zitiert nach Huber, 2004; Huber, 1997; Huber et al., 1997; Lipshits & Strauss, 1997) bezweifeln jedoch, ob die Ergebnisse aus Glücksspiel-Experimenten auf alle Risikoentscheidungssituationen übertragbar sind.

Demnach kann die Generalisierbarkeit beeinträchtigt sein. Ein Aspekt ist die spezielle Aufgabencharakteristik von Glücksspielen. Ein solches Spiel spiegelt viele Risikoentscheidungen im Alltag nicht adäquat wider, da hier eindeutig ersichtlich ist, welche Konsequenzen eintreten können und wovon das Eintreten genau abhängt (Huber, 2004). Darüber hinaus sind exakte Wahrscheinlichkeiten bekannt. Betrachtet man nun das zuvor genannte Beispiel der Reise in ein attraktives Land, obwohl dort gerade eine ansteckende Krankheit grassiert, verhält es sich hier nicht so: Die Konsequenz stellt hier die Erkrankung dar, wobei weder eindeutig klar ist wie schwerwiegend die Erkrankung verlaufen würde, da dies in der Regel von Person zu Person unterschiedlich ist, noch bei wem und wie genau man sich tatsächlich ansteckt.

Zusätzlich besteht bei alltäglichen Risikoentscheidungen oft die Möglichkeit, die Situation auf bestimmte Art und Weise zu kontrollieren bzw. teilweise zu kontrollieren. Bei Glücksspielen hat der Entscheider abgesehen von der Wahl der Alternative keine Möglichkeit, das Geschehen auf irgendeine Art zu beeinflussen. Die Möglichkeit der Kontrolle wird also bewusst ausgeschlossen (Huber, 2007). Im Beispiel mit der grassierenden Krankheit in einem attraktiven Urlaubsland kann eine Person nicht nur zwischen der Alternative hinzufliegen oder nicht hinzufliegen wählen, sondern aktiv nach Möglichkeiten suchen, die Situation zu kontrollieren. Beispielsweise könnte sich die Person informieren, ob es eine Impfung oder ein wirksames Medikament gegen diese Krankheit gibt oder ob man die Ansteckung durch bestimmte Maßnahmen (z.B. Wasser abkochen) verhindern kann.

Nach Huber (2004) ist diese Vernachlässigung der Möglichkeit, dass Entscheider aktiv nach Mitteln suchen, das Risiko zu verringern, das schwerwiegendste Versäumnis der traditionellen Entscheidungstheorie. Die wahrgenommene Kontrollierbarkeit stellt nämlich einen wichtigen Faktor bei der Wahrnehmung von Risiko dar, da kontrollierbares Risiko als geringer wahrgenommen wird als unkontrollierbares (Weinstein, 1984). Ferner sind Personen umso mehr an Informationen über Kontrollierbarkeit interessiert, je gefährlicher eine Risikosituation wahrgenommen wird (Lion, 2001; zitiert nach Huber & Huber, 2003).

Ein weiterer Aspekt ist die Eigenart der experimentellen Prozedur von Glücksspielen bzw. glücksspielähnlichen Entscheidungsaufgaben (Huber, 2004). Die Entscheidungssituation

wird vorstrukturiert, weshalb die Gefahr besteht, dass der Versuchsperson diese Struktur aufgezwungen wird. Außerdem werden alle Informationen vorgegeben, weshalb man nicht weiß, welche Informationen der Entscheider suchen würde bzw. für wichtig befindet und für seine Entscheidung heranzieht.

1.3.2. Quasi-realistische Entscheidungssituationen

Von mehreren Autoren (Huber, 2004; Huber et al., 1997; Huber & Macho, 2001; Ranyard, Hinkley & Williamson, 2001) wurde ein neuer Zugang gewählt, um Risikoentscheidungen zu untersuchen, nämlich jener über quasi-realistische Risikosituationen. Ziel dieser Experimente war es festzustellen, ob die Hauptergebnisse der klassischen Entscheidungstheorie (subjektiver Wert der Konsequenzen und ihre subjektive Wahrscheinlichkeit als zentrale Faktoren) auf Entscheidungssituationen generalisiert werden können, die nicht als Glücksspiel vorstrukturiert sind. Quasi-realistische Aufgaben sollen den meisten realen Entscheidungssituationen näher kommen als Glücksspiele (Huber & Huber, 2003). Eine quasi-realistische Risikoaufgabe besteht aus einem Szenario mit mindestens zwei Handlungsalternativen. Durch eine solche Beschreibung kann der/die EntscheiderIn selbst eine subjektive Repräsentation der Aufgabe konstruieren. In diesen Experimenten zeigte sich, dass genauso wie in Glücksspiel-Experimenten der subjektive Wert der Konsequenzen eine wichtige Komponente im Entscheidungsprozess darstellt. Allerdings sind auch zwei deutliche Unterschiede erkennbar:

(1) Erstens sind in den meisten quasi-realistischen Risikoaufgaben die meisten Entscheider nicht aktiv an Informationen betreffend der Wahrscheinlichkeit unerwünschter Konsequenzen interessiert (Huber, Beutter, Montoya & Huber, 2001; Huber & Huber, 2003; Huber & Macho, 2001; Huber et al., 1997; Ranyard et al., 2001). Die *Möglichkeit* des Eintritts negativer Konsequenzen scheint offenbar als Information auszureichen beziehungsweise genügt den EntscheiderInnen anscheinend die Angabe der Wahrscheinlichkeit auf einem einfachen Skalenniveau (z.B. sicher, möglich). Der Grund dafür könnte in speziellen Situationen daran liegen, dass EntscheiderInnen die Wahrscheinlichkeit aus ihrem Hintergrundwissen bzw. Erfahrungsschatz ableiten. Allerdings muss erwähnt werden, dass die Anzahl der Personen, die an

Wahrscheinlichkeiten interessiert sind, je nach Aufgabe sehr stark variiert (Huber & Huber, 2003).

(2) Zweitens spielt Risikoentschärfungsverhalten oft eine entscheidende Rolle (Huber, 2004; Huber & Huber, 2003). Wenn eine prinzipiell attraktive Alternative mit einer möglichen negativen Konsequenz verbunden ist, suchen die EntscheiderInnen oft nach einer zusätzlichen Handlung, welche das Risiko reduziert, einem sogenannten Risikoentschärfungsoperator (REO).

1.3.2.1. Risikoentschärfungsoperatoren

Huber und Huber (2008, S.223) definieren einen Risikoentschärfungsoperator als „an action anticipated by the decision maker to be performed *in addition* to an available alternative in order to decrease the risk“. Personen sind also in riskanten Entscheidungssituationen bestrebt, mithilfe von REOen mögliche negative Konsequenzen zu verhindern bzw. zumindest zu verringern. Risikoentschärfungsoperatoren spielen in vielen Alltagssituationen eine entscheidende Rolle und werden häufig angewendet. Ein Beispiel hierfür ist die Anfertigung von Sicherheitskopien wichtiger Dateien am Computer, um sich beispielsweise gegen einen Virusbefall des PCs abzusichern und so die Dateien zu retten. Als weitere Beispiele können Impfungen, diverse Versicherungsabschlüsse (z.B. Reiseversicherung) und die Verwendung von Schutzkleidung genannt werden. Durch den Einsatz eines REOs wird eine riskante Alternative entschärft, weshalb sie in Folge dessen häufiger gewählt wird (Huber et al., 2001). Jene Alternative ohne verfügbaren REO wird wesentlich seltener gewählt. Wie bereits erwähnt, wird diese wichtige Funktion von REOen in der klassischen Entscheidungstheorie ignoriert. Glücksspiel-Experimente vernachlässigen somit vor allem die Existenz und wichtige Rolle von REOen. Die Resultate daraus können deshalb nicht auf alle Risikoentscheidungssituationen übertragen werden (Huber, 2007).

1.3.2.2. Vor- und Nachereignis-Risikoentschärfungsoperatoren

REOen können nach ihrer zeitlichen Anwendung unterschieden werden bzw. dadurch, dass sie an unterschiedlichen Zielen angreifen (Huber & Huber, 2003): Durch einen Vorereignis- bzw. Präventions-REO kann das Eintreten einer negativen Konsequenz verhindert oder zumindest weniger wahrscheinlich gemacht werden (z.B. Reiseversicherung). Durch einen Nachereignis- bzw. Kompensations-REO wird eine negative Konsequenz nicht unterbunden, allerdings bietet er vollständige oder teilweise Kompensation der negativen Konsequenz an (z.B. Einnahme eines wirksamen Medikaments im Falle einer Erkrankung). Ein Vorereignis-REO muss also bereits vor dem möglichen Eintritt eines negativen Ereignisses angewendet werden, während ein Nachereignis-REO erst nach dem Eintritt eines negativen Ereignisses eingesetzt wird (*worst-case plan*). Ein typisches Beispiel für einen Vorereignis-REO ist eine Impfung gegen eine bestimmte Krankheit. Im Vergleich dazu wäre die Behandlung mit einem Medikament im Falle einer Ansteckung mit dieser bestimmten Krankheit ein typischer Nachereignis-REO. Ein weiteres Beispiel für einen Vorereignis-REO stellt die Einnahme der „Pille“ oder die Verwendung von Kondomen dar, um ungewollte Schwangerschaften zu verhindern. Ein Nachereignis-REO wäre in diesem Fall die „Pille danach“.

1.3.2.3. Kosten von Risikoentschärfungsoperatoren

Dem positiven Effekt eines REO (Verhinderung oder Kompensation der negativen Konsequenzen) stehen die Kosten seiner Anwendung gegenüber (Huber & Huber, 2003). Vor der Anwendung eines REO muss also überlegt werden, ob die positiven Effekte des REO dessen Kosten rechtfertigen können. Kosten können in verschiedenster Form vorliegen; zum Beispiel Geld, das für eine Versicherung bezahlt werden muss, Schmerzen oder Nebenwirkungen, die für eine Impfung in Kauf genommen werden müssen, oder Zeit, die für die Anfertigung von Sicherheitskopien aufgebracht werden muss. Die Kosten eines Vorereignis-REOs sind deterministisch (Huber, 2007), d.h. sie fallen immer an (auch wenn die möglichen negativen Konsequenzen nicht eintreten). Im Gegensatz dazu sind die Kosten eines Nachereignis-REOs probabilistisch, was bedeutet, dass sie erst dann anfallen, wenn die mögliche negative Konsequenz tatsächlich eingetreten ist.

1.3.2.4. Risikoentschärfungsoperatoren im Entscheidungsprozess

Huber (2004) nimmt folgenden Entscheidungsprozess bei der Suche nach einem REO an:

- (1) Der/Die EntscheiderIn entdeckt, dass eine sonst attraktive Alternative x eine negative Konsequenz haben kann.
- (2) Darauf folgt in einem zweiten Schritt die Suchentscheidung: Es muss entschieden werden, ob nach einem REO gesucht wird oder nicht. Relevante Faktoren hierfür sind einerseits die Attraktivität der Alternative und andererseits die Erfolgserwartung für das Finden eines REO. Je attraktiver eine Alternative ist, desto eher sollte ein/e EntscheiderIn bereit sein, die Kosten für die Suche nach einem REO auf sich zu nehmen (Kosten in Form von Aufwand, Zeit etc.). Huber et al. (2001) konnten zeigen, dass ein REO häufiger für diejenige Alternative gesucht wird, die später auch gewählt wird, was für den Effekt der Attraktivität spricht. Huber und Huber (2003) konnten weiters bestätigen, dass bei höherer subjektiver Erfolgserwartung, eher nach einem REO gesucht wird.
- (3) Wenn sich der/die EntscheiderIn dazu entschlossen hat nach einem REO zu suchen und die Suche erfolgreich verläuft, kommt es zur Akzeptanzentscheidung: Der gefundene REO wird entweder akzeptiert oder nicht. Da dem positiven Effekt des REO, also entweder die Verhinderung oder Kompensation der negativen Konsequenzen, die Kosten seiner Anwendung (z.B. Schmerzen bei einer Impfung oder Geld, Zeitaufwand, Anstrengung etc.) gegenüberstehen, ist es nicht sicher, dass ein gefundener REO automatisch akzeptiert wird. Der positive Effekt des REO muss also in den Augen der entscheidenden Person seine Kosten rechtfertigen bzw. aufwiegen. Huber und Huber (2003) konnten zeigen, dass jene Alternative bevorzugt wird, bei der die Kosten des REO nur mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit anfallen. Außerdem werden REOen mit vollständigen Effekt gegenüber jenen mit teilweisem Effekt bevorzugt (z.B. Impfung, die den Ausbruch einer Krankheit vollständig verhindert vs. Impfung, die den Krankheitsverlauf mildert) (Huber & Macho, 2001b; zitiert nach Huber, 2004). Abgesehen von der Größe des Effekts kann auch die Sicherheit des Eintretens des Effekts variieren. Ein gewünschter Effekt kann sicher eintreten oder auch nicht (z.B. Impfung wirkt sicher bei allen Personen vs. Wirkung der Impfung zeigt sich nicht bei allen geimpften Personen). Wie zu erwarten, wurde ein

sicherer Effekt einem unsicheren vorgezogen (Huber & Macho, 2001b; zitiert nach Huber, 2004). Huber und Huber (2003) konnten über eine indirekte Variation der Erfolgswahrscheinlichkeit herausfinden, dass Alternativen mit hoher Erfolgswahrscheinlichkeit häufiger gewählt werden als jene mit geringer.

(4) Der letzte Punkt im Entscheidungsprozess nimmt die Akzeptanz des REO ein, das heißt sofern der REO akzeptiert wird, wählt der/die EntscheiderIn die Alternative x .

1.3.2.5. Die Entdeckung des negativen Ereignisses

In Situationen mit perfekter Entdeckungswahrscheinlichkeit sind die Kosten eines Nachereignis-REO immer niedriger als jene eines Vorereignis-REO (Huber & Huber, 2003). Aufgrund dessen sollten Nachereignis-REOs prinzipiell bevorzugt werden. Allerdings ändert sich dieser Sachverhalt sobald Fehler bei der rechtzeitigen Erkennung der möglichen negativen Konsequenz auftreten können. Sobald die Fehlerwahrscheinlichkeit der rechtzeitigen Erkennung größer Null ist, steigen die Kosten eines Nachereignis-REOs nämlich an, wohingegen jene des Vorereignis-REOs gleich bleiben. Der rechtzeitige Einsatz eines Nachereignis-REOs ist also essentiell für dessen Wirkung. Es besteht jedoch meist eine gewisse Unsicherheit, ob die negativen Konsequenzen auch rechtzeitig entdeckt werden können, weshalb in diesem Fall oft ein Vorereignis-REO bevorzugt wird. In vielen Fällen ist die rechtzeitige Erkennung eines negativen Ereignisses einfach, wie beispielsweise zu erkennen, dass man von einem Hund gebissen wurde. Im Gegensatz dazu ist zum Beispiel die Erkennung eines Zeckenbisses wesentlich schwieriger bzw. wird oft übersehen. Die Anwendung eines Nachereignis-REOs ist somit oft riskant, da gewisse negative Ereignisse wie eine Infektion nicht mit Sicherheit rechtzeitig entdeckt werden. Es besteht also die Gefahr, dass ein Nachereignis-REO zu spät (oder gar nicht) eingesetzt wird, was schlimme Folgen haben kann. Betrachtet man wieder das Beispiel mit der Reise in ein attraktives Land, in dem eine ansteckende Krankheit grassiert, wäre in diesem Fall eine Schutzimpfung gegen diese Krankheit (Vorereignis-REO) empfehlenswerter als zu riskieren, eine mögliche Ansteckung zu spät zu erkennen und in Folge dessen Medikamente gegen diese Krankheit (Nachereignis-REO) zu spät einzunehmen. Die

Kosten bei nicht rechtzeitiger Erkennung des negativen Ereignisses (Infektion) wären in diesem Fall sehr hoch (Gefahr von gesundheitlichen Schäden).

Entdeckungswahrscheinlichkeiten beeinflussen also die Wahl der Vor- und Nachereignis-REO-Alternativen (Huber & Huber, 2003). Ein Nachereignis-REO wird umso häufiger gewählt, je höher dessen Entdeckungswahrscheinlichkeit und somit seine Erfolgswahrscheinlichkeit die negative Konsequenz zu kompensieren ist. Sobald negative Konsequenzen jedoch nicht sicher rechtzeitig entdeckt werden können bevorzugt die Mehrheit der Personen sichere Vorereignis-REOen. Laut Huber und Huber (2003) verhalten sich die meisten Personen eher risikovermeidend, wobei dies nicht immer zutrifft.

Im Zusammenhang mit Risikoentschärfungsoperatoren sind viele Aspekte noch unklar, beispielsweise unter welchen Umständen welche Art von REO präferiert wird. Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit dieser Frage. Eine mögliche Erklärung für risikofreudiges Verhalten bietet die Regulatorische Fokustheorie von Higgins (1997; 1998), welche im folgenden Abschnitt genauer betrachtet wird. Demnach werden Unterschiede im Risikoentschärfungsverhalten auf die motivationale Selbstregulation einer Person zurückgeführt. Risikoaverse Personen tendieren eher dazu, sichere Vorereignis-REOen zu wählen, während sich risikofreudige Personen eher für Nachereignis-REOen entscheiden (Huber & Huber, 2003). In dieser Arbeit werden zum einen die Entdeckungswahrscheinlichkeit des Nachereignis-REO und zum anderen die Regulatorische Fokustheorie zur Erklärung von Verhalten in Risikoentscheidungen herangezogen.

2. Motivationale Selbstregulation

“It seems that our entire psychical activity is bent upon procuring pleasure and avoiding pain, that it is automatically regulated by the PLEASURE-PRINCIPLE” (Freud, 1920/1952, p. 356; zitiert nach Higgins, 1997). Menschen sind bestrebt, sich Angenehmem anzunähern und Unangenehmes zu vermeiden. Dieses hedonistische Prinzip bildet seit jeher die Grundlage für das Verständnis von Motivation und viele Selbstregulationstheorien bauen darauf auf (vgl. z.B. Atkinson, 1964; Gray 1982; zitiert nach Werth & Förster, 2007a).

Selbstregulation ist in der Psychologie kein eindeutig definierter Begriff. Manche Autoren bezeichnen Selbstregulation als unbewussten biologischen Prozess (Banfield, Wyland, Macrae, Münte & Heatheron, 2004), andere wiederum als bewussten Prozess (Heckhausen & Heckhausen, 2006). Meist werden jedoch bewusst eingesetzte mentale Strategien als Selbstregulation bezeichnet, die der Zielsetzung, -verfolgung und -erreichung dienen (Holler, Fellner & Kirchler, 2005). Menschen kontrollieren somit ihre Handlungen zwecks Zielerreichung. Mittels Selbstregulation werden Pläne, Problemlösungsstile, Regeln und Standards, die sich eine Person bezüglich ihrer Tätigkeiten setzt, und Selbstmotivationsstrategien koordiniert (Mischel et al., 2004; zitiert nach Holler et al., 2005). Effizientes zielorientiertes Verhalten setzt somit selbstregulative Prozesse voraus (eine Ausnahme stellen automatisierte Handlungen dar).

2.1. Prozess- vs. Inhaltstheorien der Selbstregulation

Selbstregulationstheorien lassen sich in Prozess- und Inhaltstheorien gliedern. Gemeinsam ist beiden das hedonistische Prinzip und dass sie die Steuerung zielgerichteten menschlichen Handelns beschreiben (Holler et al., 2005).

Zu den Prozesstheorien werden jene Konzepte gezählt, die selbstregulatorische Fähigkeiten als eine zyklische Abfolge von Phasen zusammenfassen. Beispielsweise beschreibt Hacker

(1998; zitiert nach Holler et al., 2005) in seiner Handlungstheorie einen Kreislauf zur Abgleichung von Ist- und Sollwert, der als Vorwegnahme-Veränderung-Rückkoppelungseinheit (VVR) bezeichnet wird.

Im Gegensatz zu den Prozesstheorien unterscheiden Inhaltstheorien zwischen zwei Funktionsweisen der Selbstregulation (Holler et al., 2005). Zum einen existiert ein leistungsvermeidendes Motiv und zum anderen ein leistungssuchendes Motiv. Ersteres reagiert sensibel auf Misserfolg bzw. Bestrafungssituationen, zweiteres auf Erfolg bzw. Belohnungssituationen. Gegenstand der inhaltstheoretischen Selbstregulationsprozesse sind somit unterschiedliche Ziele, Strategien und Emotionen. Als ein bekanntes Beispiel kann hier die Theorie der Leistungsmotivation bzw. Modell der Risikowahl von Atkinson (1964) angeführt werden, welche zwischen den Motivtendenzen „Hoffnung auf Erfolg“ und „Furcht vor Misserfolg“ differenziert. Personen, die bestrebt sind, Misserfolg zu vermeiden, fühlen sich in Leistungssituationen von möglichem Misserfolg bedroht, weshalb sie die Leistungssituation vermeiden wollen bzw. sehr leichte oder sehr schwere Aufgaben wählen (resultierendes Gefühl: Scham). Personen, für die das Erzielen von Erfolgen im Zentrum des Interesses steht, empfinden Leistungssituationen als persönliche Herausforderung, derer sie sich gerne stellen. Diese Personen wählen mittelschwere, ihrem Leistungsniveau entsprechende Aufgaben (resultierendes Gefühl: maximaler Stolz bei Erfolg bei maximalem Risiko).

Ein weiteres, neueres und viel beachtetes Konzept der Selbstregulation ist die Regulatorische Fokustheorie von Higgins (1997; 1998; Higgins & Spiegel, 2004), die im Folgenden genauer betrachtet werden soll. Sie ist ebenfalls den Inhaltstheorien zuzuordnen und mit Atkinsons zuvor beschriebenen Theorie der Leistungsmotivation verwandt. Laut der Theorie des regulatorischen Fokus können Personen ihre Ziele über zwei unterschiedliche selbstregulative Systeme erreichen: Dem Promotionsfokus, der durch risikofreudiges Streben nach Selbstverwirklichung charakterisiert ist, und dem Präventionsfokus, gekennzeichnet durch sicherheitsbedachtes Vermeiden von Fehlern. Zuvor soll jedoch noch kurz eine ältere Theorie von Higgins, die Selbstdiskrepanztheorie (Higgins, 1987), beleuchtet werden, da sich die Regulatorische Fokustheorie zum Teil daraus entwickelt hat und mit dieser in Zusammenhang steht.

2.2. Die Selbstdiskrepanztheorie

Inhalt der Selbstdiskrepanztheorie von Higgins (1987) sind Diskrepanzen zwischen Standards und tatsächlichen Selbstaspekten. Nach Higgins existieren drei Arten von Selbstbildern: Das tatsächliche Selbst, das ideale Selbst (Hoffnungen und Wünsche), und das geforderte Selbst (Pflichten und soziale Normen). Weiters wird jeweils zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung differenziert, also zwischen dem eigenen Standpunkt und den (vermeintlichen) Standpunkten anderer Personen (Herkner, 2001). Das ideale Selbst verkörpert also Eigenschaften, die jemand (die Person selbst oder in den Augen anderer Personen) in der Idealvorstellung besitzen möchte bzw. Hoffnungen und Wünsche dieser Person (ideal/selbst und ideal/fremd) (Higgins, 1998). Das geforderte Selbst repräsentiert die Eigenschaften, von denen jemand meint, diese besitzen zu sollen (Überzeugungen über Verpflichtungen und Verantwortungen) bzw. andere Personen (vermeintlich) der Meinung sind, dass diese Person so sein sollte (gefordert/selbst und gefordert/fremd).

Allgemein können zwischen all diesen verschiedenen Selbstbildern unterschiedliche Diskrepanzen bestehen. Diskrepanzen sind prinzipiell unangenehm und Personen sind deshalb bestrebt, solche Diskrepanzen zu reduzieren. Laut Selbstdiskrepanztheorie (Higgins, 1987) sind Personen bestrebt, sich sowohl idealen als auch geforderten Selbstbildern anzunähern, um Diskrepanzen zu ihrem Ist-Zustand (tatsächliches Selbst) zu reduzieren. Allerdings können ideale und geforderte Selbstbilder ebenfalls voneinander abweichen. Beispielsweise könnte eine Person tatsächlich eine mittelmäßig gut ausgeprägte Stimme haben, aber in ihrer Idealvorstellung gerne SängerIn werden wollen. Demgegenüber könnten die Eltern fordern, dass die Person Jus studieren soll, um später ein sicheres Einkommen zu haben. Welche Art von Diskrepanz in diesem Fall besonders unangenehm erlebt wird, hängt von der Selbstregulation ab, d.h. je nach Selbstregulation bzw. je nach Fokus bemüht sich eine Person eher darum, ihrem idealen Selbst oder ihrem geforderten Selbst gerecht zu werden. In dem oben genannten Beispiel könnte die Person also entweder sehr viel Gesangsunterricht nehmen oder ein Jus-Studium absolvieren.

An diesem Punkt hebt Higgins (1998) den Zusammenhang bzw. den Übergang zur Regulatorischen Fokustheorie hervor. Das ideale Selbst ist verknüpft mit dem

Promotionsfokus, während das geforderte Selbst mit dem Präventionsfokus zusammenhängt (Higgins, 1998). Die Hoffnungen und Wünsche, welche in idealen Selbstbildern repräsentiert sind, fungieren als Maximalziele (Vorhandensein und Nicht-Vorhandensein von positiven Ergebnissen). Im Gegensatz dazu fungieren die Pflichten und Verantwortlichkeiten beim geforderten Selbst eher als Minimalziele (Vorhandensein und Nicht-Vorhandensein von negativen Ergebnissen) (Higgins, 1998). Zusammengefasst kann gesagt werden, dass promotionsfokussierte Personen nach ihrem idealen Selbst und präventionsfokussierte Personen nach ihrem geforderten Selbst streben (Higgins, 2000). Nach dieser Darstellung des Zusammenhangs der beiden Theorien von Higgins wird nun in weiterer Folge genau auf die Regulatorische Fokustheorie (Higgins, 1997; 1998) eingegangen.

2.3. Die Regulatorische Fokustheorie

Higgins (1997) stellte sich die Frage, ob abgesehen vom hedonistischen Prinzip noch andere Prinzipien der Selbstregulation zum Tragen kommen. Das entscheidende Charakteristikum motivationaler Selbstregulation sieht Higgins (1997, S.1281) in “...its *approach motivation*, the attempt to reduce discrepancies between current states and desired end-states.” Viele andere Selbstregulationstheorien differenzieren ebenfalls zwischen dem Anstreben erwünschter und der Vermeidung unerwünschter Zielzustände, jedoch machen sie keine Unterscheidung zwischen den Wegen, wie diese Ziele erreicht werden (Higgins, 1997). Die regulatorische Fokustheorie von Higgins (1997; 1998) unterstreicht das hedonistische Prinzip, präzisiert aber darüber hinaus, welche Strategie Personen zur Erreichung ihres Ziels einsetzen und wie dieses Ziel repräsentiert ist. Es unterscheidet sich also grundlegend in den motivationalen Konsequenzen.

2.3.1. Promotions- und Präventionsfokus

Gemäß der Theorie des regulatorischen Fokus können Personen Ziele über zwei unterschiedliche selbstregulative Systeme erreichen: Wenn das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung und der Maximierung positiver Ergebnisse überwiegt, fokussieren sie

ihre Aufmerksamkeit verstärkt auf das Erreichen von Idealen und Gewinnen. Überwiegt demgegenüber das Bedürfnis nach Sicherheit und Schutz, steht das Vermeiden von Verlusten im Zentrum des Interesses (Higgins, 1997; Higgins & Spiegel, 2004). Im ersten Fall befinden sich Personen im so genannten Promotionsfokus, der durch risikofreudiges Streben nach Selbstverwirklichung charakterisiert ist, während im zweiten Fall ein so genannter Präventionsfokus vorherrscht. Dieser ist durch ein sicherheitsbedachtes Vermeiden von Fehlern gekennzeichnet (Holler et al., 2005). Higgins (1997, 1998) betont, dass beide Fokusse gleichwertig zu verstehen sind und sowohl spezifische Vor- als auch Nachteile aufweisen, d.h. keiner der beiden ist automatisch erfolgversprechender.

Unabhängig vom Fokus gilt das hedonistische Prinzip: Ziel für alle Personen ist es, positive Endzustände, wie Sicherheit, Nahrung, Schutz und Wachstum, zu erreichen und negative Endzustände zu vermeiden. Jedoch unterscheiden sich Personen, wie bereits erwähnt, je nach Art ihres Fokus in der Repräsentation ihres Ziels: Derselbe positive Endzustand erscheint im Promotionsfokus als *Eintreten eines positiven Ereignisses*, im Präventionsfokus hingegen als *Ausbleiben eines negativen Ereignisses* (Werth & Förster, 2007a). Das heißt, eine Zielerreichung ist im Promotionsfokus als Gewinn repräsentiert, wobei eine Zielverfehlung als Nicht-Gewinn wahrgenommen wird (Belohnung und deren Ausbleiben). Demgegenüber erscheint im Präventionsfokus die Erreichung eines Ziels als Nicht-Verlust, während die Verfehlung eines Ziels einen Verlust verkörpert (Bestrafung und deren Ausbleiben). Selbstregulationsprozesse steuern nach Higgins (1997) also entweder das Erreichen eines positiv bewerteten Ziels oder dienen der Vermeidung eines negativ bewerteten Anti-Ziels. Auch auf emotionaler Ebene besteht ein Unterschied: Bei präventionsorientierten Personen führt Erfolg zu Gelassenheit und Misserfolg zu Unruhe, während bei promotionsorientierten Personen Erfolg Heiterkeit und Misserfolg Niedergeschlagenheit zur Folge hat (Higgins et al., 1997; Higgins, 2000; Higgins, 1998; Idson, Liberman & Higgins, 2000).

Ein weiterer Unterschied liegt im Weg, der eingeschlagen wird, um ein Ziel zu erreichen: Personen nutzen so genannte Promotionsstrategien, um ihr Bedürfnis nach Selbstverwirklichung und Wachstum bzw. die Maximierung positiver und Minimierung nicht-positiver Ergebnisse zu befriedigen. Es werden dabei so genannte Idealziele bzw.

Maximalziele angestrebt. Im Zentrum des Interesses stehen Aktivitäten, die mit Idealen, Wünschen und Hoffnungen assoziiert sind. Mutige Herangehensweisen sind hierfür charakteristisch, da das Hauptaugenmerk auf der Erreichung von Zielvorgaben bzw. Erfolgen liegt. Um das Eintreten positiver Ergebnisse zu gewährleisten, wird mit Freude und Eifer auf ein Ziel hingearbeitet. Personen verwenden hingegen so genannte Präventionsstrategien, um ihr Bedürfnis nach Sicherheit und Schutz zufriedenzustellen bzw. das Eintreten unangenehmer Zustände abzuwenden (Werth & Förster, 2007a). Es werden dabei so genannte Pflichtziele bzw. Minimalziele angestrebt. Der Fokus liegt hierbei auf Pflichterfüllung und dem Nachkommen von Verantwortlichkeiten. Um das Eintreten negativer Ergebnisse, beispielsweise von Misserfolgen, zu vermeiden, ist der Arbeitsstil durch Vorsicht geprägt. Die Sensibilität für Fehler steigt und es wird allgemein von riskantem Verhalten Abstand genommen.

Zum Beispiel kann ein Bewerber oder eine Bewerberin entweder Promotions- oder Präventionsstrategien anwenden, um einen interessanten Job zu bekommen. Er/sie könnte versuchen, seine/ihre positiven Eigenschaften hervorzuheben und besonders kreative und innovative Ideen zu liefern, um sich von anderen BewerberInnen abzuheben. Andererseits könnte er/sie auch bestrebt sein, nicht negativ aufzufallen und sich korrekt zu verhalten bzw. in erster Linie darum bemüht sein die Anforderungen zu erfüllen, wenn er/sie fürchtet den Job nicht zu bekommen. Das Endziel ist somit dasselbe, der Weg zur Zielerreichung unterscheidet sich.

Genauso verhält es sich im privaten Bereich: Ein Mann/eine Frau könnte beispielsweise eine bestimmte auserwählte Person zu einem ungewöhnlichen Date einladen, um zu erreichen, dass sich diese Person auch für ihn/sie interessiert bzw. dessen/deren Gunst zu gewinnen. Diese Strategie wäre für eine präventionsorientierte Person zu riskant; die Möglichkeit den/die Auserwählte(n) damit abzuschrecken erscheint zu groß. Deshalb wird er/sie eine sichere Variante wählen (zum Beispiel ein Date in der bekannten Pizzeria, wo das Essen immer gut und die Bedienung immer freundlich ist), um die Gunst der betreffenden Person nicht zu verlieren.

Welcher Fokus nun aktiviert wird, hängt laut Higgins (1997, 1998) von zwei verschiedenen Aspekten ab: Zum Einen hat die Persönlichkeit, also die Disposition einer Person, einen Einfluss und zum Anderen die Situation, in der sich die Person befindet.

2.3.2. Der dispositionelle Regulationsfokus

Higgins (1997, 1998) sieht Selbstregulation zum Teil als Persönlichkeitsvariable. Dispositionell promotionsorientierte Personen sind bestrebt, einen positiven Zielzustand zu erreichen, vergleichbar mit der Motivtendenz „Hoffnung auf Erfolg“ nach Atkinson (1964). Personen mit dispositioneller Präventionsorientierung versuchen hingegen, einen negativen Zustand zu vermeiden, verwandt mit der Motivtendenz „Furcht vor Misserfolg“ (Atkinson, 1964). Ein Unterschied liegt jedoch in der Betonung der Gleichwertigkeit der beiden Motivstrukturen (Higgins, 1997). Eine dispositionelle Promotionsorientierung ist also nicht automatisch der erfolgversprechendste Weg zur Zielerreichung, sondern manchmal kann eine vorsichtige Herangehensweise bedingt durch einen dispositionellen Präventionsfokus erfolgversprechender sein (Holler et al., 2005). Zentral ist, dass Personen je nach Regulationsfokus anders geartete Ziele und auch unterschiedliche Zielverfolgungsstrategien wählen. Leistungsvermeidung ist nicht das Ziel von Personen mit dispositioneller Präventionsorientierung, vielmehr sind sie besonders motiviert, ein fehlerfreies Ergebnis zu erzielen. Umgekehrt steht für dispositionell Promotionsorientierte die Selbstverwirklichung im Zuge der Zielverfolgung im Zentrum des Interesses und nicht, ein Urteil über ihr Können zu erhalten (Holler et al., 2005). Der Unterschied liegt also nicht in der allgemeinen Einstellung zu Leistung, sondern darin, warum ein bestimmter Weg zur Zielerreichung eingeschlagen wird.

Dispositionell promotionsorientierte Personen orientieren sich eher an dem inneren Bild, wie sie gerne wären, und möchten ihre eigenen Wünsche und Hoffnungen realisieren. Wachstumsmotive, Motive nach Selbstentfaltung und –entwicklung sind stark ausgeprägt, weshalb sie sich Maximalziele setzen (Holler et al., 2005). Diese Personen sind eher gewinn- als verlusterorientiert und die Aufmerksamkeit richtet sich auf die Erreichung ihrer Ziele. Dispositionell präventionsorientierte Personen sind sozialem Druck gegenüber sensibel und bestrebt, den Status Quo aufrechtzuerhalten. Sicherheitsbedürfnisse sind stark

ausgeprägt, weshalb sie bestrebt sind, Verluste und Fehler bzw. unerwünschte und unangenehme Ergebnisse zu vermeiden. Diese Personen setzen sich daher Minimalziele (Holler et al., 2005).

Wie kommt es jedoch zur Ausprägung einer dispositionellen Promotionsorientierung bzw. Präventionsorientierung? Laut Higgins (1997, 1998) ist dies sozial erlernt. Menschliches Überleben erfordert die Anpassung an die Umwelt, insbesondere die soziale Umwelt. Kinder werden von ihren Eltern oder anderen Erziehungsberechtigten versorgt, d.h. Grundbedürfnisse wie Fürsorge und Sicherheit werden gestillt. Damit diese Bedürfnisse gestillt werden, müssen Kinder eine Beziehung zu ihren Erziehungsberechtigten herstellen und dabei lernen, auf welche Art und Weise ihr Verhalten die Reaktion ihrer Erziehungsberechtigten beeinflusst. Rückmeldungen auf das Verhalten des Kindes können für das Kind entweder angenehm oder unangenehm sein. Ausgehend vom hedonistischen Prinzip lernen Kinder, wie sie ihr Verhalten regulieren müssen, um angenehme Zustände zu erreichen und unangenehme zu vermeiden. Was Kinder also über Selbstregulation lernen ist laut Higgins (1997, 1998) unterschiedlich, je nachdem ob ihre Interaktionen mit Erziehungsberechtigten einen Promotions- oder Präventionsfokus beinhalten.

Ein Kind kann Angenehmes über zwei verschiedene Arten erfahren: Einerseits über das Vorhandensein von positiven Ergebnissen oder über das Ausbleiben von negativen Ergebnissen bzw. Konsequenzen. Zum Beispiel würde das Umarmen und Küssen eines Kindes wenn es ein erwünschtes Verhalten zeigt eine positive Konsequenz seines Verhaltens darstellen. Die Erziehungsberechtigten teilen dem Kind auf diese Art und Weise mit „This is what I would *ideally* like you to do.“ (Higgins, 1998, S.14). Von Bedeutung sind also das Erzielen von Leistungen und die Erfüllung von Hoffnungen und Wünschen, was charakteristisch für einen Promotionsfokus ist. Diese Art von Interaktion zwischen Kind und Erziehungsberechtigtem wird als „bolstering“ („unterstützender Erziehungsstil“) bezeichnet.

Wird ein Kind demgegenüber beispielsweise gewarnt, auf potentielle Gefahren zu achten, teilen die Erziehungsberechtigten dem Kind auf diesem Weg mit „This is what I believe you *ought* to do.“ (Higgins, 1998, S.15). Achtet das Kind in diesem Beispiel auf Gefahren, erfährt es das Ausbleiben von negativen Konsequenzen. Bedeutsam hierbei sind Sicherheit,

verantwortungsvolles Verhalten und das Nachkommen von Pflichten, was wiederum einen Präventionsfokus repräsentiert. Diese Art von Interaktion wird „prudent“ („vorsichtiger Erziehungsstil“) genannt.

Abgesehen von diesen beiden angenehmen Konsequenzen, kann ein Kind Unangenehmes genauso über zwei unterschiedliche Arten erleben: Zum einen über das Ausbleiben von positiven Ergebnissen und zum anderen über die Anwesenheit von negativen Ergebnissen. Wenn ein Kind zum Beispiel beim Vorlesen einer Geschichte nicht aufmerksam ist und daraufhin die Tätigkeit abgebrochen wird, steht dies für das Ausbleiben eines positiven Ereignisses. Dem Kind wird dadurch vermittelt: „This is *not* what I would ideally like you to do.“ (Higgins, 1998, S.15). Dieser Erziehungsstil wird als „love withdrawal“ („Liebesentzug“) bezeichnet. Genauso wie beim „bolstering“-Erziehungsstil sind das Erzielen von Leistungen und die Erfüllung von Wünschen von Bedeutung (Promotionsfokus), jedoch in Bezug darauf, dass das Kind dem nicht nachgekommen ist.

Das Eintreten von negativen Konsequenzen erfährt das Kind beispielsweise, wenn die Erziehungsberechtigten das Kind anschreien wenn es nicht zuhört. Die Erziehungsberechtigten teilen dem Kind auf diese Art und Weise mit „This is *not* what I believe you ought to do.“ (Higgins, 1998, S.16). Diese Art von Interaktion wird „critical/punitiv“ („kritischer/bestrafender Erziehungsstil“) genannt. Gleichmaßen wie beim „prudent“-Erziehungsstil sind die Herstellung von Sicherheit, verantwortungsvolles Verhalten und das Nachkommen von Pflichten von Belang (Präventionsfokus), jedoch wiederum in Bezug darauf, dass das Kind dies versäumt hat.

Unterschiedliche Arten von Interaktionen zwischen Erziehungsberechtigten und Kindern können also entweder einen Präventions- oder Promotionsfokus bedingen (Higgins, 1998). Ebenso fällt der Zusammenhang zu idealen vs. geforderten Selbstbildern auf (vgl. Kapitel Selbstdiskrepanztheorie von Higgins, 1987). Sowohl Präventions- als auch Promotionsfokus können sowohl angenehme als auch unangenehme Konsequenzen haben, jedoch eine unterschiedliche Art von angenehmen und unangenehmen Konsequenzen. Eine Kombination aus „bolstering“ und „love withdrawal“ Interaktionen repräsentiert einen Promotionsfokus (Anwesenheit vs. Abwesenheit von positiven Ergebnissen), während eine

Kombination aus „prudent“ und „critical/punitive“ Interaktionen zu einem Präventionsfokus führt (Abwesenheit vs. Anwesenheit von negativen Ergebnissen).

Es sei jedoch erwähnt, dass es aufgrund des Erziehungsstils nicht zur Ausbildung eines reinen dispositionellen Präventionsfokus oder eines reinen Promotionsfokus kommen muss, sondern auch Mischformen möglich sind (Higgins, 1998). Ein Kind kann zum Beispiel verschiedene Interaktionspartner haben, die unterschiedliche Erziehungsstile anwenden. Außerdem kann sich der Regulationsfokus auch über die Lebensspanne hinweg verändern (Higgins & Silberman, 1998; Freund, 2006).

Zur Erfassung des dispositionellen Fokus existieren verschiedene Verfahren. Beispielsweise haben Higgins, Friedman, Harlow, Chen, Idson, Ayduk und Taylor (2001, zitiert nach Fellner, Holler, Kirchler & Schabmann, 2007) einen Fragebogen zur Erfassung von Präventions- und Promotionsfokus entwickelt. Eine weitere Möglichkeit der Messung besteht über Reaktionszeitverfahren (z.B. Förster, Higgins & Strack, 2000, zitiert nach Werth & Förster, 2007a). Fellner et al. (2007) machten jedoch auf Mängel dieser Verfahren aufmerksam und entwickelten ein neues, valideres und ökonomisches Instrument zur Erfassung des Regulationsfokus, die *Regulatory Focus Scale (RFS)*. Diese Methode wird in dieser Arbeit zur Erfassung des dispositionellen Regulationsfokus herangezogen. Eine genauere Beschreibung der RFS befindet sich im Methodenteil.

2.3.3. *Der situative Regulationsfokus*

Welche Strategie zur Zielerreichung nun gewählt wird, hängt, wie gerade zuvor erwähnt, einerseits von der jeweiligen Persönlichkeit bzw. Disposition einer Person (so genannter *dispositioneller/chronischer* Fokus) (Higgins, 1998) und andererseits auch von der Situation, in der sich jemand befindet (so genannter *situativer* Fokus), ab (Förster, Higgins & Idson, 1998; Liberman, Idson, Camacho & Higgins, 1999), d.h. sowohl die persönliche Tendenz, Erfolg zu suchen oder Misserfolg zu vermeiden, als auch bestimmte Umgebungsreize bzw. situative Charakteristika können entweder präventions- oder promotionsorientiertes Verhalten bedingen. Beispielsweise kann eine Person mit dispositioneller Präventionsorientierung aufgrund einer bestimmten Situation versuchen,

ihre Ziele mittels Promotionsstrategien zu erreichen. Diese situative Komponente der Regulatorischen Fokustheorie unterscheidet diese von anderen Persönlichkeitsmodellen der Motivation (z.B. Atkinson, 1964; zitiert nach Werth & Förster, 2007a).

Allgemein sind Situationen, in denen ein Gewinn erzielt werden kann, durch einen situativen Promotionsfokus charakterisiert, während Situationen, in denen ein Verlust vermieden werden muss, durch einen situativen Präventionsfokus gekennzeichnet sind (Higgins et al., 2004; Holler et al., 2005). Je nach situativem Fokus wird entweder promotions- oder präventionsorientiertes Verhalten erfolgreicher sein.

Zum Beispiel kann die Art eines bestimmten Ziels in einer Situation einen der beiden Regulationsfokusse vorherrschen lassen. Verfolgt eine Person ein Pflichtziel, wie zum Beispiel den Lebensunterhalt für die Familie zu sichern, liegt der Fokus auf Pflichten und Verantwortlichkeiten und damit auf Verlusten bzw. Nicht-Verlusten. In diesem Fall wird die betreffende Person vermutlich einen Präventionsfokus zeigen. Ein Maximalziel, wie beispielsweise das Geld für ein Luxusgut aufzubringen, ist dagegen mit Idealen und Gewinnen bzw. Nicht-Gewinnen verbunden. Die betreffende Person wird somit eher einen Promotionsfokus aufweisen (Werth, Mayer & Mussweiler, 2006). Ein weiteres Beispiel für bestimmte Situationen bzw. Umgebungsreize, die entweder vorsichtige Minimalziele oder risikofreudige Maximalziele erfordern, ist folgendes: Ein Chirurg, der eine Organtransplantation durchführt, wird eher vorsichtig vorgehen; im Gegensatz dazu kann ein Koch, der ein neues Gericht ausprobiert, risikofreudiger handeln (Holler et al., 2005).

Bestimmten Situationen kann auch ganz bewusst entweder ein Promotions- oder Präventionsfokus verliehen werden: Beispielsweise werden Führungskräfte, die die Aufmerksamkeit ihrer MitarbeiterInnen auf herausfordernde Ziele lenken wollen, konkrete und hohe Zielvorgaben machen und auf diese Art und Weise eine Situation mit Promotionsfokus erzeugen. Auf der anderen Seite werden Führungskräfte, für die Genauigkeit und das Vermeiden von Fehlern wichtig ist, einer Situation eher einen Präventionsfokus verleihen (Holler et al., 2005).

In verschiedensten Studien konnte der situative Fokus bereits auf unterschiedliche Arten experimentell induziert werden: Dieser kann beispielsweise durch *Zielpriming* im Rahmen

einer vorhergehenden Aufgabe induziert werden, zum Beispiel durch Sortieren von präventions- vs. promotionsbezogenen Begriffen (Lockwood, Jordan & Kunda, 2002; zitiert nach Werth & Förster, 2007a).

Weiters besteht die Möglichkeit, eine motorische Aufgabe vorzugeben (Adelmann & Zajonc, 1989), die entweder vorsichtige oder eifrige Prozessstile aktiviert. Förster, Higgins und Idson (1998) realisierten dies erfolgreich durch das Drücken mit beiden Handflächen entweder auf die Unterseite der Tischplatte (Präventionsfokus) oder auf die Tischplatte (Promotionsfokus).

Eine weitere Idee ist das Framing der Aufgabe selbst, d.h. der Fokus wird entweder auf Gewinne bzw. Belohnungen oder auf Verluste bzw. Bestrafung gelegt. Über diese Methode konnten beispielsweise Crowe und Higgins (1997) Präventions- und Promotionsfokus aktivieren.

Eine andere Alternative liegt im Nachdenken über bzw. Hineinversetzen in eigene fokusbezogene Rollen. Zum Beispiel gelang es Werth, Mayer und Mussweiler (2006) einen Präventionsfokus über eine Rolle mit Verantwortung und Verpflichtung und einen Promotionsfokus über eine Rolle mit Idealen und Entwicklungszielen zu induzieren.

Eine ähnliche Möglichkeit stellt das Nachdenken über eigene fokusbezogene Erfahrungen dar, zum Beispiel über die Angabe von Wünschen oder Verpflichtungen (Higgins, Roney, Crowe & Hymes, 1994). Auch Freitas und Higgins (2002) wählten diese Art, um Präventions- und Promotionsfokus zu induzieren: Die TeilnehmerInnen der Studie wurden aufgefordert, entweder einen Wunsch und mehrere mögliche Verwirklichungsstrategien dieses Wunsches anzugeben, oder eine Verpflichtung zu nennen (inklusive der negativen Konsequenzen bei Nicht-Nachkommen der Verpflichtung) und die damit verbundenen Vermeidungsstrategien, also mögliche Strategien, die angewendet werden können, um das Eintreten der negativen Konsequenzen zu verhindern. Das Priming über Wünsche hatte eine Promotionsorientierung zur Folge, während die Manipulation über Verpflichtungen eine Präventionsorientierung auslöste. Die vorliegende Arbeit greift diesen Ansatz auf und versucht, einen Promotionsfokus durch Nachdenken und Angeben von Wünschen und

Verwirklichungsstrategien sowie einen Präventionsfokus durch die Angabe von Verpflichtungen und Vermeidungsstrategien zu induzieren.

2.3.4. Auswirkungen des Regulationsfokus

Der Regulationsfokus hat Auswirkungen auf verschiedenste Bereiche wie Bearbeitungsstile, Präferenzen, Motivation und Emotion (Werth & Förster, 2007a). Eine Übersicht über die Ursachen und Auswirkungen von Promotions- und Präventionsfokus gibt Abbildung 1. Diesbezüglich sollen nun als Evidenz für die Wirkung des Regulationsfokus einige Beispiele genannt werden und in weiterer Folge soll genauer auf die Auswirkungen auf das Risikoverhalten von Personen eingegangen werden.

Personen im Promotionsfokus wenden sich anderen Informationen zu als Personen im Präventionsfokus. Higgins und Tykocinski (1992; zitiert nach Higgins, 1998) konnten in einer Studie zeigen, dass sich Personen im Präventionsfokus die An- und Abwesenheit negativer biographischer Ereignisse einer fiktiven Person besser einprägen können als Personen im Promotionsfokus. Für die An- und Abwesenheit positiver Ereignisse verhält es sich umgekehrt.

Personen unterscheiden sich je nach Regulationsfokus auch hinsichtlich ihrer Denkstile: Promotionsfokussierte Personen produzieren kreativere Ideen und zeigen sich weiters gegenüber Neuem und Veränderungen offener (Lieberman, Idson, Camacho & Higgins, 1999).

Da präventionsorientierte Personen vertraute, sichere Wege bevorzugen, unterscheiden sie sich auch hinsichtlich der Aufgabenwahl im Vergleich zu Promotionsorientierten und zwar derart, dass sie häufiger dieselben Aufgaben und keine neuen Aufgaben wählen, wobei diese auch früher erledigt wird (Lieberman et al., 1999).

Darüber hinaus wirken fokuskompatible Inhalte überzeugender, d.h. Personen im Promotionsfokus lassen sich eher durch promotionsbezogene Inhalte überzeugen (z.B. „verstärkt die Energie“ bei einem Medikament“), wohingegen bei präventionsfokussierte

Personen präventionsbezogene Inhalte eher Anklang finden (z.B. „reduziert das Risiko“) (Cesario, Grant & Higgins, 2004).

In Bezug auf Verhandlungen sei erwähnt, dass jede(r) VerhandlungspartnerIn in den jeweils fokuskompatiblen Verhandlungsgegenständen das höchste Ergebnis erzielt (Werth et al., 2006). Personen im Präventionsfokus interessieren sich mehr für wenig riskante und verlustsichere Verhandlungsgegenstände, während promotionsorientierte Personen größeres Interesse für Verhandlungsgegenstände mit höheren Gewinnchancen und gleichzeitig höherem Verlustrisiko zeigen.

2.3.5. Regulationsfokus und Risikoverhalten

Das Ausmaß, in dem Personen bereit sind, Risiken einzugehen, ist je nach Regulationsfokus unterschiedlich: Personen im Präventionsfokus zeigen ein vorsichtigeres Verhalten und promotionsorientierte Personen gehen risikobereiter vor (Higgins, 1997; 1998; Crowe & Higgins, 1997).

Dies konnte unter anderem bei Fehlerarten bei Signalentdeckungsaufgaben (Crowe & Higgins, 1997) sowie bei speed/accuracy-Aufgaben (Förster et al., 2003; zitiert nach Werth & Förster, 2007a) aufgezeigt werden. Ausgangslage von Signalentdeckungsaufgaben sind die Darbietungen von Signalen und keinen Signalen. Die Aufgabe besteht darin, Signale schnell und korrekt zu erkennen („hit“) bzw. nicht vorhandene Signale schnell und korrekt als nicht vorhanden zu identifizieren („correct rejection“). Die fälschliche Nicht-Erkennung eines Signals wird als „miss“ bezeichnet und die fälschliche Erkennung als „false alarm“. Promotionsorientierte Personen versuchen in erster Linie so viele Signale wie möglich zu entdecken, also möglichst viele „hits“ zu erzielen. „False alarms“ werden zugunsten der korrekt identifizierten „hits“ in Kauf genommen. Diese Personen sind also eifrig und erfolgsorientiert und neigen daher zu risikofreudigerem Arbeitsstil. Personen im Präventionsfokus richten ihr Hauptaugenmerk auf das Vermeiden von Fehlern. Sie versuchen möglichst viele „correct rejections“ zu erzielen, zu Lasten möglicher „misses“. Personen im Promotionsfokus arbeiten also sehr schnell, jedoch ungenau, gehen also das Risiko von Anpassungsfehlern zugunsten der Geschwindigkeit ein („risky bias“). Personen

im Präventionsfokus arbeiten sehr genau, aber langsam, d.h. das Risiko der Langsamkeit wird zugunsten der Genauigkeit eingegangen („conservative bias“).

Auch bei Investmententscheidungen ist Risikobereitschaft in unterschiedlichem Ausmaß beobachtbar, wie Zhou und Tuan Pham (2004) zeigen konnten: Personen im Präventionsfokus tätigen konservativere, vorsichtigere Investitionen, während promotionsorientierte Personen eine höhere Risikobereitschaft zeigen und somit beispielsweise in einzelne Aktien investieren.

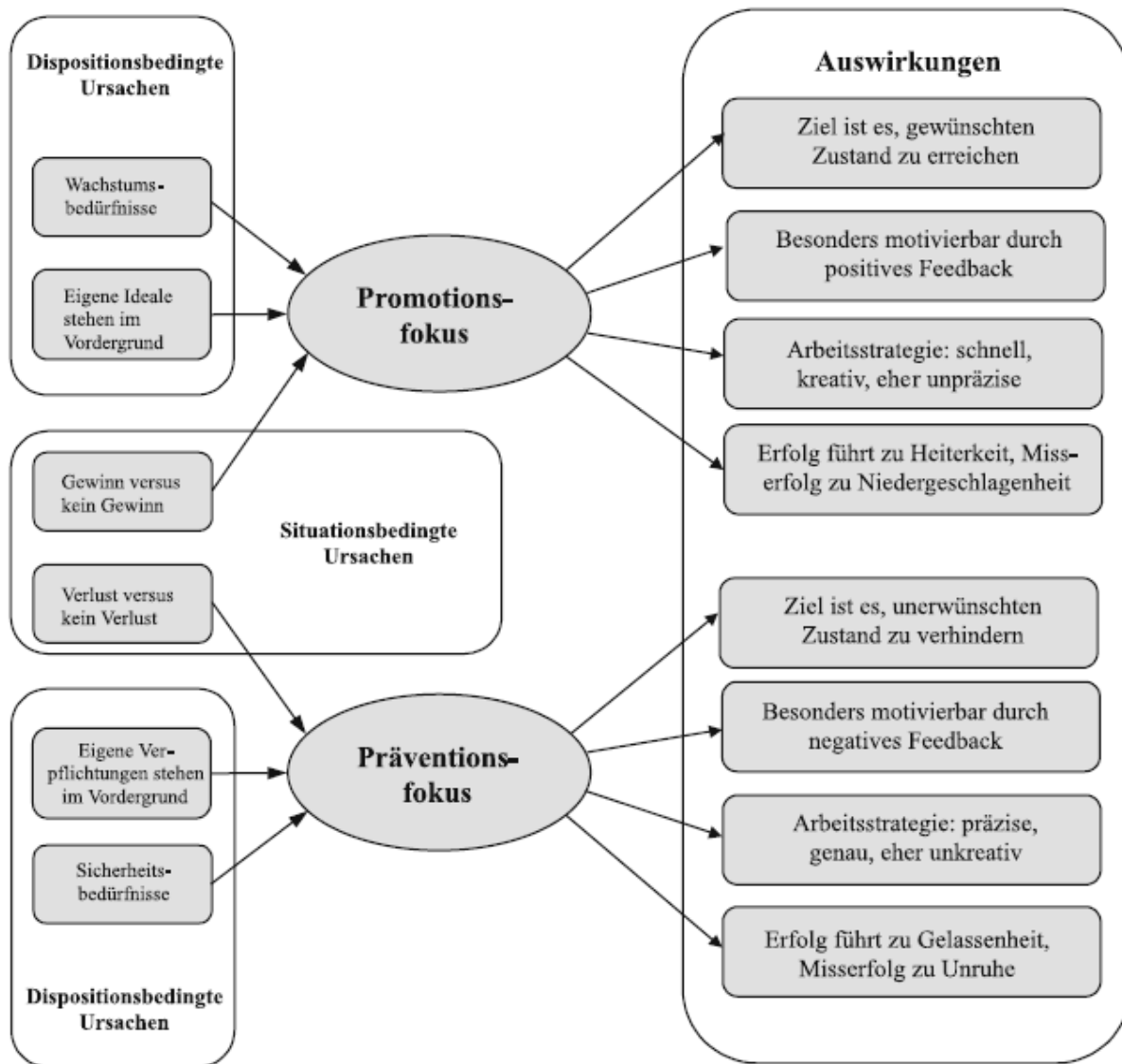
Werth & Förster (2007b) fanden heraus, dass der Regulationsfokus zur Vorhersage des Bremsverhaltens herangezogen werden kann. Selbst bei alltäglichen Verkehrssituationen differieren Personen je nach Fokus: Dispositionell Präventionsorientierte schätzen eine Verkehrssituation gefährlicher ein und bremsen demnach früher als Personen mit dispositioneller Promotionsorientierung. Sie sind wachsender und achten verstärkt auf das Vermeiden von Fehlern. Der zweite Teil der Studie bestand aus einem Framing der Aufgabe selbst (Bremsen) und lieferte folgendes interessantes Ergebnis: Die Darstellung der Aufgabe als Leistungssituation weckte den Eifer von promotionsorientierten Personen und resultierte ebenfalls in einem schnelleren Bremsverhalten.

Die vorliegende Studie beschäftigt sich mit der Frage, ob einerseits der situative Regulationsfokus, welcher experimentell manipuliert wurde, und andererseits der mittels RFS (Fellner et al., 2007) erhobene dispositionelle Regulationsfokus, die Wahl von Vorereignis- und Nachereignis-REOs beeinflusst. Huber und Huber (2003) sehen die Entdeckungswahrscheinlichkeiten des negativen Ereignisses als primäre Entscheidungsgrundlage bzw. Vorhersagequelle für die Wahl von Risikoentscheidungsoperatoren an, das heißt sie postulieren, dass sich die meisten Menschen risikoavers verhalten sobald die Entdeckungswahrscheinlichkeit des negativen Ereignisses nicht mehr sicher ist. Im Gegensatz dazu geht die vorliegende Studie davon aus, dass der Regulationsfokus einer Person den primären Prädiktor in Risikoentscheidungen darstellt, zu dessen Gunsten der Einfluss der Entdeckungswahrscheinlichkeit abnimmt. Die individuelle sowie die situationsabhängige Risikoneigung einer Person werden somit versucht mit einzubeziehen. Da ein Vorereignis-REO die sichere und vorsichtige Alternative darstellt, ist dieser mit einer

Präventionsorientierung kompatibel. Demgegenüber entspricht ein risikofreudiger Nachereignis-REO einer Promotionsorientierung. Präventionsorientierte Personen sollten also demgemäß Vorereignis-REOen und Promotionsorientierte Nachereignis-REOen bevorzugen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *unwahrscheinlich, möglich* oder *sehr wahrscheinlich* ist. Sobald die negative Konsequenz *sicher* vermieden werden kann, sollten sowohl präventions- als auch promotionsorientierte Personen einen Nachereignis-REO wählen, da der Nachereignis-REO somit die kostengünstigere Alternative darstellt und ebenso sicher wie der Vorereignis-REO ist. Darüber hinaus wird angenommen, dass präventionsorientierte Personen die negativen Konsequenzen an sich negativer beurteilen als promotionsorientierte Personen (Halamish, Liberman, Higgins & Idson, 2007). Huber und Huber (2004) verwendeten in ihrer Studie sowohl Szenarien mit Selbst- als auch Fremdbetroffenheit. Um eine getrennte Betrachtungsweise zu ermöglichen wurden in der vorliegenden Studie ausschließlich Szenarien verwendet, welche Fremdbetroffenheit suggerieren. In der in Kooperation durchgeführten Studie von Böck (2010) wurden hingegen nur Szenarien mit Selbstbetroffenheit herangezogen.

Im nachfolgenden empirischen Teil der Arbeit werden die Forschungsfrage sowie die daraus abgeleiteten Hypothesen dargestellt. Weiters wird auf das Design, die Methode und die Durchführung der Studie eingegangen. Zuletzt erfolgt eine Ergebnisdarstellung mit anschließender Diskussion.

Abb. 1 Ursachen und Auswirkungen von Promotion und Prävention (Holler et al., 2005, nach Higgins, 1998)



III EMPIRISCHER TEIL

Dieser Teil der Arbeit beschäftigt sich nun mit der zuvor aus der Theorie abgeleiteten Forschungsfrage und den dazugehörigen Hypothesen. In weiterer Folge wird die durchgeführte Studie beschrieben sowie deren Ergebnisse vorgestellt und diskutiert.

3. Forschungsfrage und Hypothesen

Die aus der Theorie resultierenden Forschungsfragen lauten somit:

Wird die Wahl von Risikoentschärfungsoperatoren von der Entdeckungswahrscheinlichkeit eines negativen Ereignisses, vom experimentell manipulierten situativen und vom dispositionellen Regulationsfokus beeinflusst?

Wird die Beurteilung der negativen Konsequenzen eines Ereignisses vom experimentell manipulierten situativen und vom dispositionellen Regulationsfokus beeinflusst?

Die dazugehörigen Hypothesen wurden wie folgt formuliert:

H1a: Situativ präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als situativ promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *unwahrscheinlich* ist.

H1b: Dispositionell präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als dispositionell promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *unwahrscheinlich* ist.

H2a: Situativ präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als situativ promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *möglich* ist.

H2b: Dispositionell präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als dispositionell promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *möglich* ist.

H3a: Situativ präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als situativ promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *sehr wahrscheinlich* ist.

H3b: Dispositionell präventionsorientierte Personen wählen häufiger einen Vorereignis-REO als dispositionell promotionsorientierte Personen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *sehr wahrscheinlich* ist.

H4a: Sowohl situativ präventionsorientierte als auch situativ promotionsorientierte Personen wählen den Nachereignis-REO, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *sicher* ist.

H4b: Sowohl dispositionell präventionsorientierte als auch dispositionell promotionsorientierte Personen wählen den Nachereignis-REO, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *sicher* ist.

H5a: Situativ präventionsorientierte Personen beurteilen das Eintreten der negativen Konsequenzen negativer als situativ promotionsorientierte Personen.

H5b: Dispositionell präventionsorientierte Personen beurteilen das Eintreten der negativen Konsequenzen negativer als dispositionell promotionsorientierte Personen.

4. Methode

4.1. Stichprobe

Zur Stichprobenbeschreibung wurden folgende demographische Daten erhoben: Alter, Geschlecht, höchste abgeschlossene Ausbildung, Studium und Berufstätigkeit. Die Stichprobe umfasst 192 Personen im Alter von 16 bis 56 Jahren ($M = 27.02$, $SD = 7.66$). 148 Personen (77%) davon sind weiblich und 44 Personen (23%) männlich. Der Großteil der TeilnehmerInnen, nämlich 149 Personen (78%), gab an zu studieren, die Mehrheit, nämlich 102 Personen (53% bezogen auf die Gesamtstichprobe), studiert Psychologie. Lediglich 20 Personen (10%) gaben als höchste abgeschlossene Ausbildung entweder einen Pflichtschul-, Fachschul- oder Lehrabschluss an, 136 Personen (71%) absolvierten die Reifeprüfung an einer AHS oder BHS und 36 Personen (19%) gaben an, eine Universität oder Fachhochschule abgeschlossen zu haben. In Bezug auf die Berufstätigkeit lässt sich die Stichprobe in 82 (43%) nicht Erwerbstätige, 14 (7%) Selbstständige und 96 Personen (50%) in einem Angestelltenverhältnis unterteilen. Durch die spezielle Programmierung des Online-Fragebogens wurde automatisch gewährleistet, dass nur vollständige Datensätze zur Untersuchung herangezogen wurden.

4.2. Untersuchungsdesign

Die Untersuchung erfolgte über ein experimentelles, dreifaktorielles Design mittels eines Online-Fragebogens.

Als unabhängige Variablen wurden der situative Regulationsfokus, also Präventions- und Promotionsfokus, (UV1), die Entdeckungswahrscheinlichkeiten der negativen Konsequenz (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich) (UV2) sowie der dispositionelle Regulationsfokus (UV3) herangezogen. Letzterer wurde nicht experimentell manipuliert, sondern mittels Regulatory Focus Scale (Fellner et al., 2007) erhoben.

Als abhängige Variable (AV1) für die Hypothesen 1 bis 4 diente das Entscheidungsverhalten, also die Wahl zwischen einem Vor- und Nachereignis-REO. Für

die Hypothese 5 wurde als abhängige Variable (AV2) die Beurteilung der negativen Konsequenzen herangezogen.

Durch Kombination der vier Szenarien mit den vier verschiedenen Entdeckungswahrscheinlichkeiten ergeben sich $4! = 24$ Fragebogenversionen, wobei diese wiederum sowohl mit dem Priming des Präventionsfokus als auch mit dem Priming des Promotionsfokus verbunden werden. Schlussendlich ergeben sich also $24 \times 2 = 48$ Fragebogenversionen (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1 Fragebogenversionen für die beiden Regulationsfokusse

Version	Regulationsfokus	Szenarien			
		Gesundheitsministerium	Parkanlagen	Getränkhandel	Tierheim
		Entdeckungswahrscheinlichkeiten			
1	Präventionsfokus	sicher	sehr wahrscheinlich	möglich	unwahrscheinlich
2	Präventionsfokus	sicher	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	möglich
3	Präventionsfokus	sicher	möglich	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich
4	Präventionsfokus	sicher	möglich	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
5	Präventionsfokus	sicher	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	möglich
6	Präventionsfokus	sicher	unwahrscheinlich	möglich	sehr wahrscheinlich
7	Präventionsfokus	sehr wahrscheinlich	sicher	möglich	unwahrscheinlich
8	Präventionsfokus	sehr wahrscheinlich	sicher	unwahrscheinlich	möglich
9	Präventionsfokus	sehr wahrscheinlich	möglich	sicher	unwahrscheinlich
10	Präventionsfokus	sehr wahrscheinlich	möglich	unwahrscheinlich	sicher
11	Präventionsfokus	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	sicher	möglich
12	Präventionsfokus	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	möglich	sicher
13	Präventionsfokus	möglich	sicher	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich
14	Präventionsfokus	möglich	sicher	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
15	Präventionsfokus	möglich	sehr wahrscheinlich	sicher	unwahrscheinlich
16	Präventionsfokus	möglich	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	sicher
17	Präventionsfokus	möglich	unwahrscheinlich	sicher	sehr wahrscheinlich
18	Präventionsfokus	möglich	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	sicher
19	Präventionsfokus	unwahrscheinlich	sicher	sehr wahrscheinlich	möglich
20	Präventionsfokus	unwahrscheinlich	sicher	möglich	sehr wahrscheinlich
21	Präventionsfokus	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	sicher	möglich
22	Präventionsfokus	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	möglich	sicher
23	Präventionsfokus	unwahrscheinlich	möglich	sicher	sehr wahrscheinlich
24	Präventionsfokus	unwahrscheinlich	möglich	sehr wahrscheinlich	sicher
25	Promotionsfokus	sicher	sehr wahrscheinlich	möglich	unwahrscheinlich
26	Promotionsfokus	sicher	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	möglich
27	Promotionsfokus	sicher	möglich	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich
28	Promotionsfokus	sicher	möglich	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
29	Promotionsfokus	sicher	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	möglich
30	Promotionsfokus	sicher	unwahrscheinlich	möglich	sehr wahrscheinlich
31	Promotionsfokus	sehr wahrscheinlich	sicher	möglich	unwahrscheinlich
32	Promotionsfokus	sehr wahrscheinlich	sicher	unwahrscheinlich	möglich
33	Promotionsfokus	sehr wahrscheinlich	möglich	sicher	unwahrscheinlich
34	Promotionsfokus	sehr wahrscheinlich	möglich	unwahrscheinlich	sicher
35	Promotionsfokus	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	sicher	möglich
36	Promotionsfokus	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	möglich	sicher
37	Promotionsfokus	möglich	sicher	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich
38	Promotionsfokus	möglich	sicher	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
39	Promotionsfokus	möglich	sehr wahrscheinlich	sicher	unwahrscheinlich
40	Promotionsfokus	möglich	sehr wahrscheinlich	unwahrscheinlich	sicher
41	Promotionsfokus	möglich	unwahrscheinlich	sicher	sehr wahrscheinlich
42	Promotionsfokus	möglich	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	sicher
43	Promotionsfokus	unwahrscheinlich	sicher	sehr wahrscheinlich	möglich
44	Promotionsfokus	unwahrscheinlich	sicher	möglich	sehr wahrscheinlich
45	Promotionsfokus	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	sicher	möglich
46	Promotionsfokus	unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich	möglich	sicher
47	Promotionsfokus	unwahrscheinlich	möglich	sicher	sehr wahrscheinlich
48	Promotionsfokus	unwahrscheinlich	möglich	sehr wahrscheinlich	sicher

4.3. Material

Zur Datengewinnung wurde ein 13-seitiger Fragebogen mittels der Programmiersprache HTML erstellt, welcher online über einen Link aufgerufen werden konnte (<http://ofb.ms-media.de/risiko?set=SET>). Über diesen Link gelangte man über das Internet zum Webspace, wo der Fragebogen verwaltet wurde. Da diese Studie in Kooperation mit Frau Barbara Böck durchgeführt wurde, wurden mit diesem Link auch die Fragebogenversionen von Frau Böck aufgerufen. Die verschiedenen Fragebogenversionen dieser Studie sowie jene von Frau Böck wurden den TeilnehmerInnen randomisiert zugewiesen, wobei die Programmierung so erfolgte, dass jede Fragebogenversion gleich häufig zugeteilt wurde (äquivalent dem Ziehen aus einer Urne). Die auf diese Weise gesammelten Daten wurden automatisch in einem Excel-File gespeichert. Der vollständige Fragebogen ist im Anhang ersichtlich und wurde in deutscher Sprache verfasst.

Der Aufbau des Fragebogens gestaltete sich folgendermaßen:

- 1) Begrüßung, Erklärung, Zusicherung von Anonymität
- 2) Erhebung von demographischen Daten
- 3) Primingphase (Präventionsfokus über Angabe einer Verpflichtung oder Promotionsfokus über Angabe eines Wunsches)
- 4) Entscheidungsphase (Wahl zwischen Vor- und Nachereignis-REO in vier Szenarien)
- 5) Manipulationcheck und Beurteilung der vier Szenarien
- 6) Regulatory Focus Scale (RFS) (Fellner et al., 2007)

Zusätzlich war auf jeder Seite ein Balken ersichtlich, in dem der Fortschritt der Bearbeitung des Fragebogens in Prozent angegeben war.

Der Fragebogen war so kreiert, dass die TeilnehmerInnen nur dann auf den nächsten Screen wechseln konnten, wenn alle Fragen des aktuellen Screens beantwortet wurden. Auf diese Art und Weise wurden nur vollständige Datensätze erhoben.

4.3.1. Manipulationsphase

Nach der Einleitungsphase erfolgte die Manipulationsphase. Basierend auf Higgins et al. (1994) und Freitas und Higgins (2002) wurde der Regulationsfokus über die Angabe von Wünschen oder Verpflichtungen geprimt. Unter Priming wird die indirekte Voraktivierung eines Gedächtnisinhalts durch einen Hinweisreiz verstanden (Herkner, 2001). Zur Herstellung eines Promotionsfokus sollten die Versuchspersonen einen Wunsch formulieren, der für sie persönlich besonders wichtig ist. Anschließend sollten sie an die Freude denken, die sie empfinden würden, wenn der genannte Wunsch in Erfüllung geht und sich weiters überlegen, was sie tun können, um diesen Wunsch erfolgreich zu verwirklichen. Drei dieser Verwirklichungsstrategien sollten in Folge dessen schriftlich angeführt werden. Zur Induktion eines Präventionsfokus sollten die Versuchspersonen eine für sie persönlich wichtige Verpflichtung angeben. In weiterer Folge sollten sie an die negativen Konsequenzen denken, die eintreten würden, wenn sie der genannten Verpflichtung nicht nachkommen. Mittel zur Vermeidung dieser möglichen Konsequenzen sollten in Form dreier Vermeidungsstrategien angeführt werden. Im Anschluss an diese Manipulationsphase erfolgte die Entscheidungsphase, in welcher sich die Versuchspersonen nacheinander in vier verschiedene Situationen hineinversetzen und sich jeweils zwischen zwei Handlungsalternativen entscheiden sollten.

4.3.2. Entscheidungsszenarien

Huber und Huber (2003) simulierten mittels verschiedener Entscheidungsszenarien eine quasi-realistische Risikosituation, in der sich die TeilnehmerInnen zwischen zwei Handlungsalternativen entscheiden mussten. Es konnte die Wahl zwischen einem sicheren Vorereignis-REO (Alternative A) und einem Nachereignis-REO, der mit einer bestimmten (riskanten) Entdeckungswahrscheinlichkeit des negativen Ereignisses verbunden war, (Alternative B) getroffen werden. Die Entscheidungsszenarien nach Huber und Huber (2003) wurden bereits (siehe Einleitung) in drei vorangehenden Studien untersucht (Koch-Kiennast, 2010; Palkovich, 2007; Stiefsohn, 2008).

Ein Grund für die zum Teil nicht signifikanten Ergebnisse (Koch-Kiennast, 2010; Stiefsohn, 2008) wurde in der hohen Komplexität und daher möglicherweise mangelnden Verständlichkeit der Szenarien nach Huber und Huber (2003) vermutet. Demzufolge wurden in dieser Arbeit neue Szenarien entwickelt. Ziel war es, unter Beibehaltung des Grundaufbaus nach Huber und Huber (2003) (Wahl zwischen Vorereignis-REO und Nachereignis-REO mit bestimmter Entdeckungswahrscheinlichkeit), wesentlich einfachere, kürzere und leichter verständliche Szenarien zu entwickeln. Als Beispiel für eines der ursprünglichen Szenarien nach Huber und Huber (2003), die die Ausgangslage für die neu entwickelten Szenarien dieser Studie darstellen, kann das Szenario „Molchepidemie“ im Anhang nachgelesen werden.

Ein weiterer Unterschied zu den ursprünglichen Szenarien von Huber und Huber (2003) liegt in der verbalisierten Darstellungsform der Entdeckungswahrscheinlichkeiten der negativen Konsequenz (sicher, sehr wahrscheinlich, möglich, unwahrscheinlich). Der Grund hierfür liegt zum einen darin, dass von ganz konkreten, prozentuellen Wahrscheinlichkeitsangaben, wie sie auch in Glücksspielen verwendet werden, Abstand genommen werden und die Darstellung verstärkt wie in realen Entscheidungssituationen stattfinden sollte. Zum anderen konnte gezeigt werden, dass EntscheiderInnen die Angabe der Wahrscheinlichkeit auf einem einfachen Skalenniveau genügt (Huber & Huber, 2004).

Weiters wurden bei Huber und Huber (2004) sowohl Szenarien mit Selbst- als auch Fremdbetroffenheit verwendet. Um eine getrennte Betrachtungsweise zu ermöglichen bzw. eine „Vermischung“ zu vermeiden, wurden in der vorliegenden Studie ausschließlich Szenarien verwendet, welche Fremdbetroffenheit suggerieren. In der in Kooperation durchgeführten Studie von Böck (2010) wurden hingegen nur Szenarien mit Selbstbetroffenheit verwendet.

Im Zuge der Entwicklung neuer Szenarien wurde eine Vorstudie durchgeführt, die im Folgenden kurz erläutert werden soll.

4.3.2.1. Vorstudie

Nach der Kreation sechs neuer Szenarien wurde eine Vorstudie durchgeführt, in der 30 Versuchspersonen die Verständlichkeit der Szenarien beurteilten. Zudem sollten die Versuchspersonen angeben, wie gut sie sich in die beschriebenen Situationen hineinversetzen konnten. Die Beurteilung erfolgte auf einer 5-stufigen Skala mit den Polen „gar nicht“ bis „völlig“ (Kodierung von -2 bis +2). In Bezug auf die Verständlichkeit wurde das Szenario „Gesundheitsministerium“ am besten beurteilt ($M = 1.70$; $SD = 0.53$), gefolgt von den Szenarien „Getränkhandel“ ($M = 1.63$; $SD = 0.61$), „Parkanlagen“ ($M = 1.53$; $SD = 1.03$) und „Tierheim“ ($M = 1.33$; $SD = 0.53$). Die Szenarien „Sachwalter“ ($M = 1.17$; $SD = 0.61$) und „Welse“ ($M = 0.90$; $SD = 1.15$) wurden diesbezüglich am schlechtesten bewertet. Auf die Frage wie gut sich die Versuchspersonen in die Situation hineinversetzen konnten, erhielt wiederum das Szenario „Gesundheitsministerium“ die beste Bewertung ($M = 1.20$; $SD = 1.06$), gefolgt von den Szenarien „Parkanlagen“ ($M = 1.07$; $SD = 1.03$), „Getränkhandel“ ($M = 1.03$; $SD = 0.89$) und „Tierheim“ ($M = 1.00$; $SD = 1.06$). Die Szenarien „Sachwalter“ ($M = 0.67$; $SD = 0.39$) und „Welse“ ($M = 0.40$; $SD = 1.15$) schnitten abermals im Vergleich zu den anderen am schlechtesten ab. Weiters wurde darauf geachtet, dass die beiden Optionen pro Szenario ungefähr gleich häufig gewählt wurden, da eine sehr ungleiche Verteilung ein Hinweis auf nicht gleichwertige Alternativen wäre. Die Wahlhäufigkeiten der Alternative A im Vergleich zur Alternative B waren wie folgt: Szenario „Gesundheitsministerium“ 16:14 (53:47%), Szenario „Parkanlage“ 16:14 (53:47%), Szenario „Getränkhandel“ 12:18 (40:60%), Szenario „Tierheim“ 13:17 (43:47%), Szenario „Sachwalter“ 18:12 (40:60%), Szenario „Welse“ 15:15 (50:50%).

Schlussendlich wurden die vier am besten beurteilten Szenarien für die Studie ausgewählt („Gesundheitsministerium“, „Parkanlagen“, „Getränkhandel“ und „Tierheim“) und noch weiter mit freundlicher Unterstützung von Prof. Dr. Erich Kirchler und Dr. Stefan Mühlbacher optimiert. Insbesondere wurde in der Beschreibung der Szenarien vor der Nennung der Alternativen darauf geachtet, dass durch die Formulierung kein Framing stattfindet, welches das Priming überlagern könnte. Es wurde also sowohl auf die mögliche negative Entwicklung im Falle eines Eintretens der negativen Konsequenz hingewiesen als auch auf die mögliche positive Entwicklung sofern die negative Konsequenz nicht eintritt.

Zuletzt sollten die Versuchspersonen für zehn verschiedene verbale Wahrscheinlichkeitsangaben („sicher“, „sehr wahrscheinlich“, „wahrscheinlich“, „möglich“, „vielleicht“, „unwahrscheinlich“, „höchstwahrscheinlich“, „mutmaßlich“, „vermutlich“, „fragwürdig“) angeben, welche Prozentangabe für sie jeweils gleichbedeutend wie das Wort ist. Es wurde darauf geachtet, dass die Wörter nicht für verschiedenen Versuchspersonen eine komplett unterschiedliche Bedeutung haben und schließlich jene vier Wahrscheinlichkeitsangaben für die Untersuchung herangezogen, die ungefähr gleichwertige, deutliche Abstände (unterschiedliche Bedeutung) aufwiesen.

4.3.2.2. Endgültige Szenarien

Die Szenarien werden nun im Folgenden dargestellt. Der Fragebogen mit den Szenarien im genauen Wortlaut befindet sich im Anhang. Die Versuchspersonen wurden gebeten, sich jeweils in die beschriebenen Situationen bzw. Rollen hineinzusetzen. Anschließend wurden nacheinander alle vier Szenarien vorgegeben, wobei sich die Versuchspersonen jeweils zwischen zwei Alternativen entscheiden mussten.

Szenario „Gesundheitsministerium“:

Im Szenario Gesundheitsministerium wird der/die LeserIn in die Rolle eines Mitarbeiters/einer Mitarbeiterin des Gesundheitsministeriums des Landes Tansanien versetzt, in welches ein neuartiges Virus, das grippeähnliche Zustände hervorruft, einwandern könnte. Sofern das Virus nicht einwandert, bleibt der alltägliche Ablauf bestehen und das Gesundheitsministerium kann sich anderen Aufgaben widmen. Als MitarbeiterIn des Gesundheitsministeriums stehen dem/der LeserIn nun zwei Alternativen zur Verfügung:

Alternative A bietet an, gleich einen Vorrat an Medikamenten zu kaufen, der jedoch relativ teuer ist.

Alternative B bietet an, das Medikament erst im Falle einer Einwanderung und Ausbreitung des Virus im Land des/der MitarbeiterIn zu bestellen. Es ist unwahrscheinlich

(bzw. möglich/ sehr wahrscheinlich/ sicher), dass ein von Medizinern entwickelter Test das Virus frühzeitig identifizieren kann, um die benötigte Menge rechtzeitig zu kaufen.

Szenario „Parkanlagen“:

Im Szenario Parkanlagen wird der/die LeserIn gebeten, sich in die Rolle eines Mitglieds der städtischen Gärtnerei hineinzusetzen, das für die Pflanzen der Parkanlagen zuständig ist. Dieses Jahr ist allerdings eine bestimmte Schädlingsart verbreitet, welche die Pflanzen stark in Mitleidenschaft zieht. Falls die Pflanzen der Parkanlagen nicht von dieser Schädlingsart befallen werden, blühen diese in prächtigsten Farben und verschönern das gesamte Stadtbild. Als Mitglied der städtischen Gärtnerei soll sich der/die LeserIn nun zwischen folgenden zwei Alternativen entscheiden:

Alternative A schlägt vor, das Besprühen aller Pflanzen der Parkanlagen mit einem speziellen Pflanzenschutzmittel zu veranlassen. Dieser Vorgang muss öfters wiederholt werden, um effektiv zu sein, und nimmt daher viel Zeit in Anspruch.

Alternative B schlägt vor, die Pflanzen der Parkanlage erst im Falle eines Befalls behandeln zu lassen, jedoch ist die rechtzeitige Erkennung des Schädlingsbefalls für eine zielführende Behandlung notwendig. Es ist unwahrscheinlich (bzw. möglich/ sehr wahrscheinlich/ sicher), dass der Befall rechtzeitig erkannt werden kann.

Szenario „Getränkehandel“:

Das Szenario Getränkehandel versetzt den/die LeserIn in die Rolle eines Mitglieds der Geschäftsführung eines Getränkehandels, das die Lagerressourcen für das nächste Jahr plant. Es besteht allerdings die Möglichkeit, dass im folgenden Jahr erhöhte Kapazitäten benötigt werden. Falls kein Engpass entsteht laufen alle Lieferungen weiterhin problemlos ab. Dem Mitglied der Geschäftsführung stehen nun zwei Alternativen zur Verfügung:

Alternative A bietet an, sofort einen weiteren Lagerraum anzumieten, der jedoch bereits jetzt Mietkosten verursacht. Diese werden nicht rückerstattet falls die Kapazitäten später doch nicht benötigt werden.

Alternative B bietet an, einen Lagerraum erst im Falle eines bereits absehbaren Engpasses anzumieten. Es ist unwahrscheinlich (bzw. möglich/ sehr wahrscheinlich/ sicher), dass dieser rechtzeitig erkannt werden kann, um noch zeitgerecht einen Lagerraum anmieten zu können, um Lieferprobleme und Verluste zu vermeiden.

Szenario „Tierheim“:

Im Szenario Tierheim wird der/die LeserIn gebeten, sich in die Rolle eines Mitglieds eines gemeinnützigen Vereins hineinzusetzen, der ein Tierheim unterstützt. In der Umgebung des Tierheims leiden allerdings viele Tiere unter besonders hartnäckigen Parasiten, welche zu Juckreiz und in weiterer Folge zu großflächigen Schürfwunden führen. Sofern kein Parasitenbefall auftritt, geht es den Tieren weiterhin gut und es können viele in nächster Zeit ein neues zu Hause finden. Als Mitglied des Tierheims stehen dem/der LeserIn nun folgende zwei Alternativen zur Verfügung:

Alternative A offeriert, spezielle Halsbänder zu kaufen, die häufig gewechselt werden müssen und viel Zeit in Anspruch nehmen.

Alternative B schlägt vor, die Tiere im Falle eines Parasitenbefalls mit einem speziellen, pharmazeutisch getesteten Shampoo zu behandeln, welches jedoch bereits im Frühstadium angewendet werden muss. Es ist unwahrscheinlich (bzw. möglich/ sehr wahrscheinlich/ sicher), dass der Befall rechtzeitig erkannt werden kann.

4.3.3. Manipulationcheck und Beurteilung der Szenarien

Dieser Teil des Fragebogens lässt sich pro Szenario in jeweils vier Teile gliedern, das heißt jedes Szenario wurde im Anschluss an die Entscheidungsphase nacheinander hinsichtlich der folgenden vier Punkte beurteilt:

(1) Der erste Teil besteht aus einem Manipulation Check zur Entdeckungswahrscheinlichkeit der negativen Konsequenz. Die TeilnehmerInnen sollten auf einer 11-stufigen Skala (Werte von 0 bis 10; Pole: keinesfalls bis sicher) angeben, für wie wahrscheinlich sie die rechtzeitige Entdeckung des negativen Ereignisses halten.

Weiters wurde mittels derselben Skala gefragt, wie wahrscheinlich die rechtzeitige Erkennung sein müsste, um sich anders zu entscheiden, also die andere Alternative zu wählen.

(2) Im zweiten Teil wird erhoben, wie die negativen Konsequenzen an sich empfunden werden (11-stufige Skala von neutral bis sehr negativ).

(3) Der dritte Teil umfasst den Manipulation Check zum situativen Regulationsfokus. Hier wurde gefragt, worauf bei der Bearbeitung der Szenarien primär geachtet wurde. Gegeben waren wiederum zwei 11-stufige Skalen. Bei ersterer sollte angegeben werden, ob eher auf das Erzielen eines Gewinns oder die Vermeidung eines Verlustes geachtet wurde. Mittels der zweiten Skala sollten die TeilnehmerInnen mitteilen, ob sie eher auf die Verhinderung einer Gefahr oder auf die Erhöhung von Chancen bedacht waren. Der Pol „Gewinn erzielen“ der ersten Skala und der Pol „Chancen erhöhen“ der zweiten Skala repräsentieren den Promotionsfokus, wohingegen der Pol „Verlust vermeiden“ der ersten Skala und der Pol „Gefahr verhindern“ der zweiten Skala den Präventionsfokus darstellen. Diese Items wurden aus der Regulatorischen Fokustheorie abgeleitet, welche besagt, dass präventionsorientierte Personen darauf bedacht sind Verluste zu vermeiden und Gefahren zu verhindern, wohingegen für Personen im Promotionsfokus das Erzielen von Gewinnen und die Erhöhung von Chancen im Zentrum des Interesses stehen (Higgins, 1997; 1998).

(4) Im vierten Teil erfolgte eine Bewertung der Szenarien hinsichtlich Bedrohlichkeit, Komplexität und Verständlichkeit. Diese Items wurden auf einer fünf-stufigen Likert Skala („gar nicht“, „kaum“, „mittelmäßig“, „ziemlich“, „außerordentlich“) (Bortz & Döring, 2003) erhoben.

Im Anschluss daran wurde die Regulatory Focus Scale (Fellner et al., 2007) vorgegeben, um den dispositionellen Regulationsfokus zu erheben.

4.3.4. Regulatory Focus Scale (RFS)

Die Regulatory Focus Scale wurde von Fellner et al. (2007) entwickelt und stellt ein neues, valides Instrument zur Erfassung des dispositionellen Regulationsfokus dar. Die Gestaltung erfolgte sehr ökonomisch, weshalb das Verfahren nur zehn Items umfasst. Die

Versuchspersonen geben hier Aussagen zur eigenen Person bzw. Selbsteinschätzungen an. Die Angabe erfolgt auf einer sieben-stufigen Likert Skala („trifft gar nicht zu“, „trifft nicht zu“, „trifft eher nicht zu“, „weder noch“, „trifft eher zu“, „trifft zu“, „trifft ganz sicher zu“) (Bortz & Döring, 2003). Weiters besteht auch die Option mit „weiß nicht“ zu antworten. Werte auf der Skala in Richtung Präventionsorientierung wurden mit Minus gewichtet, Werte in Richtung Promotionsorientierung mit Plus. Diese wurden aufaddiert, wobei schließlich Summen mit positivem Vorzeichen dem Promotionsfokus und Summen mit negativem Vorzeichen dem Präventionsfokus zugeordnet wurden. Summen, welche genau Null ergaben, wurden ausgeschlossen, da hier keiner der beiden Fokuse überwiegt (indifferenter Fokus).

Die zehn Items können vier verschiedenen Skalen zugeordnet werden: (1) „Offenheit gegenüber Neuem“, (2) „Autonomie“, (3) „Pflichterfüllung“ und (4) „Orientierung an der Erwartung“ anderer. Die beiden erstgenannten Skalen repräsentieren den dispositionellen Promotionsfokus, während die Skalen „Pflichterfüllung“ und „Orientierung an der Erwartung anderer“ dem dispositionellen Präventionsfokus zuzuordnen sind.

Items zu Promotionsorientierung:

(1) Offenheit gegenüber Neuem

- Probleme löse ich meist auf kreative Art und Weise.
- Ich erledige Dinge gerne auf eine neue Art und Weise.
- Ich probiere gerne viele verschiedene Sachen aus und habe auch oft Erfolg damit.

(2) Autonomie

- Ich bevorzuge es, ohne fremde Anleitung zu arbeiten.
- Regeln und Vorschriften sind für mich hilfreich und notwendig.

Items zu Präventionsorientierung:

(3) Pflichterfüllung

- Für mich ist es sehr wichtig, meinen Verpflichtungen nachzukommen.
- Dinge ganz genau zu überprüfen bzw. zu kontrollieren, liegt mir nicht.

- Ich versuche immer möglichst genau und fehlerfrei zu arbeiten.

(4) Orientierung an den Erwartungen anderer

- Es ist wichtig für mich, dass meine Leistungen von anderen anerkannt und geschätzt werden.
- Ich denke oft darüber nach, was andere von mir erwarten.

4.4. Durchführung

Die Erhebung der Daten erfolgte im Zeitraum von 01.12.2009 bis 31.01.2010. Der Link wurde an Freunde und Bekannte verschickt und mittels Schneeballsystem weitergeleitet. Weiters wurde der Link an zufällig ausgewählte Personen verschickt, die im unet-e-mail-Adressbuch der Universität Wien aufgelistet sind und um Mithilfe bei der Studie gebeten. Der Link wurde insgesamt über 1000 Mal angeklickt, wobei 384 vollständige Datensätze erhoben werden konnten (192 davon für die Studie von Frau Böck).

Der Ablauf der Untersuchung ist in Abbildung 2 ersichtlich und wird im Folgenden erläutert:

In der Begrüßungs- und Instruktionsphase des Online-Fragebogens erfolgte eine kurze Erklärung sowie die Zusicherung von Anonymität.

In der Manipulationsphase wurde die Hälfte der Versuchspersonen instruiert (randomisierte Zuweisung) eine Verpflichtung inklusive Vermeidungsstrategien anzugeben (Induktion des situativen Präventionsfokus), wohingegen die andere Hälfte einen Wunsch inklusive Verwirklichungsstrategien angeben sollte (Induktion des situativen Promotionsfokus).

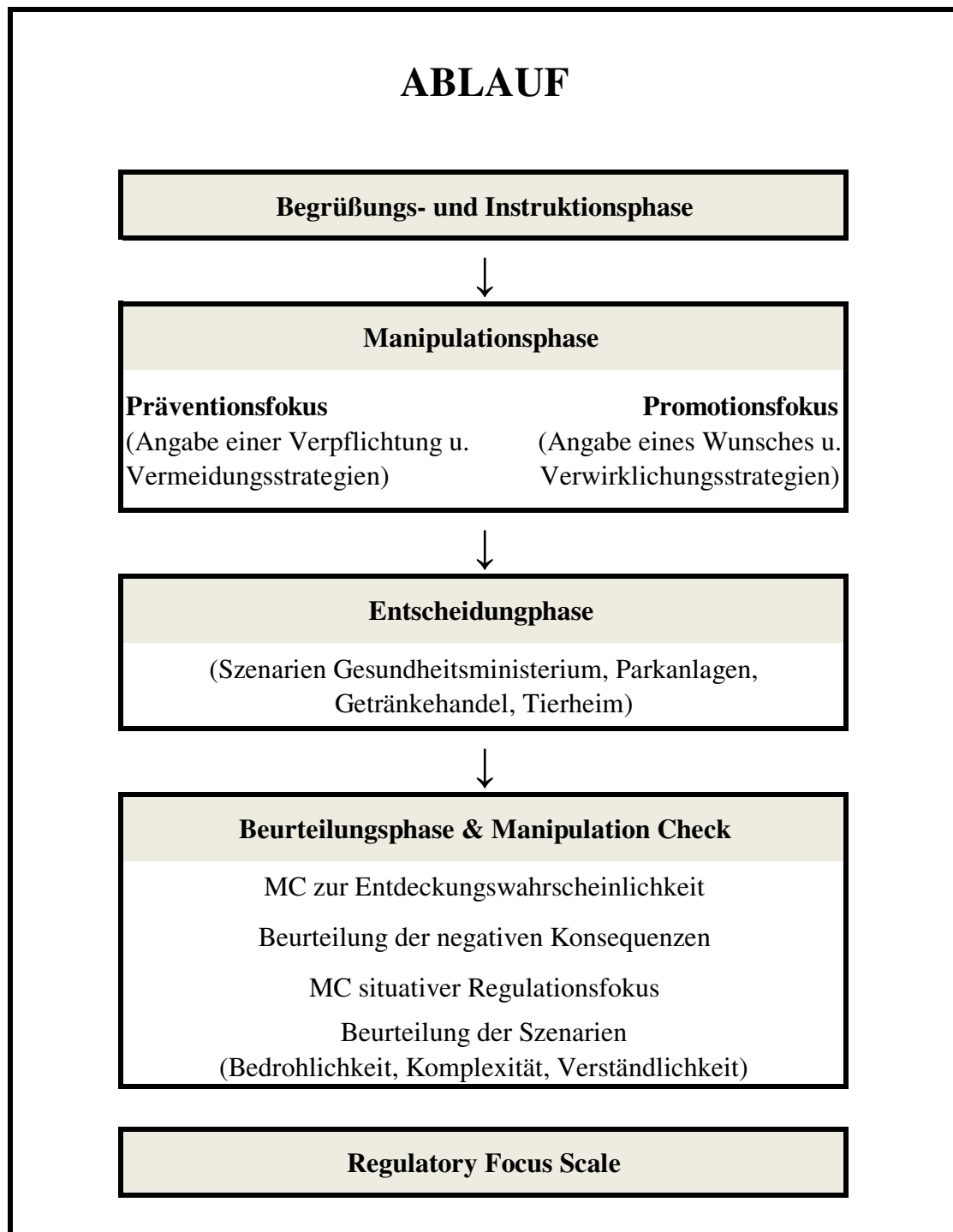
Die nachfolgende Entscheidungsphase gestaltete sich derart, dass sich die Versuchspersonen nacheinander in vier verschiedene Situationen hineinversetzen und sich jeweils zwischen zwei Handlungsalternativen sollten, welche entweder einen Vorereignis-REO oder einen Nachereignis-REO beinhalteten.

Die anschließende Beurteilungsphase beinhaltete Manipulationchecks zur Entdeckungswahrscheinlichkeit und zum situativen Regulationsfokus sowie die Beurteilung der negativen Konsequenzen. Darüber hinaus erfolgte eine Bewertung der Szenarien hinsichtlich Bedrohlichkeit, Komplexität und Verständlichkeit.

Zuletzt wurde zur Erhebung des dispositionellen Regulationsfokus die Regulatory Fokus Scale (Fellner et al., 2007) vorgegeben.

Nach der vollständigen Bearbeitung des Online-Fragebogens wurde den Versuchspersonen für die Mithilfe bei der Studie gedankt.

Abb. 2 Untersuchungsablauf



5. Ergebnisse

Die erhobenen Daten wurden zur empirischen Überprüfung der Forschungsfrage und der dazugehörigen Hypothesen mittels verschiedener statistischer Methoden analysiert. Zu Beginn werden die Ergebnisse zum Manipulation-Check der Entdeckungswahrscheinlichkeiten und für den situativen Regulationsfokus dargestellt. Zudem wird die Verteilung des dispositionellen Fokus überprüft. Im Anschluss daran werden die Forschungsfrage sowie die Hypothesen beantwortet.

5.1. Manipulation-Check

Der Manipulationcheck dient dazu, zu überprüfen, ob die Manipulation der Entdeckungswahrscheinlichkeiten sowie die Manipulation des situativen Regulationsfokus (Präventions- und Promotionsfokus) funktioniert hat.

5.1.1. Manipulation-Check Entdeckungswahrscheinlichkeiten

Zur Überprüfung der Manipulation der Entdeckungswahrscheinlichkeiten der negativen Konsequenzen wurde eine ANOVA (between subjects) berechnet. Als abhängige Variable diente ein Item, bei welchem die Versuchspersonen auf einer 11-stufigen Skala angeben sollten, für wie wahrscheinlich sie die rechtzeitige Entdeckung des negativen Ereignisses halten. Die Manipulation kann als geglückt betrachtet werden, da in allen vier Szenarien ein signifikanter Unterschied in der Wahrnehmung der Entdeckungswahrscheinlichkeiten (unwahrscheinlich, möglich, sehr wahrscheinlich, sicher) besteht. Tabelle 2 gibt die Mittelwerte der Wahrnehmung der Entdeckungswahrscheinlichkeiten an. Tabelle 3 zeigt die Post Hoc Tests nach Scheffé für jedes Szenario, woraus die wahrgenommenen Unterschiede zwischen den einzelnen Wahrscheinlichkeiten ersichtlich sind.

Im Szenario „Gesundheitsministerium“ zeigte sich ein signifikantes Ergebnis hinsichtlich der Wahrnehmung der unterschiedlichen Entdeckungswahrscheinlichkeiten ($F(3, 192) = 16.21$; $p < .01$; $\eta^2 = .21$), ebenso im Szenario „Parkanlagen“ ($F(3, 192) = 15.37$; $p < .01$;

$\eta^2 = .20$). Für das Szenario „Getränkhandel“ kann ebenfalls ein signifikantes Ergebnis hinsichtlich der Wahrnehmung der Entdeckungswahrscheinlichkeiten als gegeben angenommen werden ($F(3, 192) = 14.68$; $p < .01$; $\eta^2 = .19$) und auch im Szenario „Tierheim“ liefert der Unterschied in der Wahrnehmung der Entdeckungswahrscheinlichkeiten ein signifikantes Ergebnis ($F(3, 192) = 16.05$; $p < .01$; $\eta^2 = .20$). Bei Betrachtung der Mittelwerte und Post Hoc Scheffé Tests (siehe Tabellen 2 und 3) erkennt man, dass in jedem der vier Szenarien signifikante Unterschiede in der Wahrnehmung zwischen den Entdeckungswahrscheinlichkeiten *unwahrscheinlich* und *möglich*, *unwahrscheinlich* und *sehr wahrscheinlich* sowie zwischen *unwahrscheinlich* und *sicher* bestehen. Zwischen den Entdeckungswahrscheinlichkeiten *möglich* und *sehr wahrscheinlich* sowie *möglich* und *sicher* fallen die Post Hoc Tests nach Scheffé nicht signifikant aus. Einzige Ausnahme stellt der Unterschied zwischen *möglich* und *sicher* im Szenario „Tierheim“ dar ($M(\text{möglich}) - M(\text{sicher}) = -2.08$; $SD \text{ Fehler} = .57$; $p = .01$).

Tabelle 2 Mittelwerte der Wahrnehmung der Entdeckungswahrscheinlichkeiten

Szenario	Entdeckungs- wahrscheinlichkeit	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>n</i>	<i>df</i>	<i>F</i>	<i>p</i>
Gesundheitsministerium	unwahrscheinlich	5.50	2.84	192	3	16.21	.00*
	möglich	7.92	2.18				
	sehr wahrscheinlich	8.02	1.94				
	sicher	8.56	2.33				
Parkanlagen	unwahrscheinlich	5.31	2.89	192	3	15.37	.00*
	möglich	7.09	2.80				
	sehr wahrscheinlich	8.41	2.25				
	sicher	8.56	2.71				
Getränkhandel	unwahrscheinlich	5.58	3.39	192	3	14.68	.00*
	möglich	8.15	2.67				
	sehr wahrscheinlich	8.79	2.32				
	sicher	8.77	2.53				
Tierheim	unwahrscheinlich	4.71	3.27	192	3	16.05	.00*
	möglich	6.48	2.49				
	sehr wahrscheinlich	7.38	3.02				
	sicher	8.56	2.35				

Tabelle 3 Unterschiede in der Wahrnehmung der Entdeckungswahrscheinlichkeiten für jedes Szenario

Szenario	verglichene Wahrscheinlichkeiten		Mittlere Differenz	SD	p
Gesundheitsministerium	unwahrscheinlich	möglich	-2.42	.48	.00
		sehr wahrscheinlich	-2.52	.48	.00
		sicher	-3.06	.48	.00
	möglich	sehr wahrscheinlich	-0.10	.48	1.00
		sicher	-0.46	.48	.61
	sicher	sehr wahrscheinlich	0.54	.48	.73
Parkanlagen	unwahrscheinlich	möglich	-1.77	.55	.02
		sehr wahrscheinlich	-3.10	.54	.00
		sicher	-3.25	.54	.00
	möglich	sehr wahrscheinlich	-1.32	.55	.12
		sicher	-1.48	.55	.07
	sicher	sehr wahrscheinlich	0.15	.54	.99
Getränkehandel	unwahrscheinlich	möglich	-2.56	.56	.00
		sehr wahrscheinlich	-3.21	.56	.00
		sicher	-3.19	.56	.00
	möglich	sehr wahrscheinlich	-0.56	.56	.73
		sicher	-0.62	.56	.75
	sicher	sehr wahrscheinlich	-0.02	.56	1.00
Tierheim	unwahrscheinlich	möglich	-1.77	.57	.03
		sehr wahrscheinlich	-2.67	.57	.00
		sicher	-3.85	.57	.00
	möglich	sehr wahrscheinlich	-0.90	.57	.49
		sicher	-2.08	.57	.01
	sicher	sehr wahrscheinlich	1.19	.57	.23

5.1.2. Manipulation-Check situativer Regulationsfokus

Zur Überprüfung der Manipulation des situativen Regulationsfokus wurde eine multivariate Varianzanalyse (MANOVA) zur Analyse herangezogen. Unabhängige Variablen stellen hierbei der Regulationsfokus (Präventions- und Promotionsfokus) sowie die vier verschiedenen Szenarien dar. Als abhängige Variablen gingen die Items „Gewinn erzielen/ Verlust vermeiden“ und „Chancen erzielen/ Gefahr verhindern“ in die Berechnung mit ein. An dem Antwortverhalten der Versuchspersonen zeigt sich, ob die Manipulation geglückt ist oder nicht, das heißt ob die TeilnehmerInnen der Studie durch Angabe einer Verpflichtung (inklusive Vermeidungsstrategien) in einen Präventionsfokus bzw. durch Angabe eines Wunsches (inklusive Verwirklichungsstrategien) in einen Promotionsfokus versetzt werden konnten. In Tabelle 4 sind die Mittelwerte und

Standardabweichungen für den Regulationsfokus pro Szenario enthalten. Hohe Werte auf der Skala von 0 bis 10 sprechen dafür, dass der Fokus auf der Vermeidung von Verlusten und auf der Verhinderung von Gefahren liegt, entsprechend einer Präventionsorientierung (Higgins, 1997; 1998). Demgegenüber stehen niedrige Werte für einen Fokus auf Gewinnerzielung und Chancenerhöhung, was mit einer Promotionsorientierung übereinstimmt. Anhand der Mittelwerte und Standardabweichungen zeigt sich bereits, dass in den Szenarien „Parkanlagen“ (Prävention: $M = 6.21$, $SD = 3.06$ und $M = 6.03$, $SD = 2.92$ versus Promotion: $M = 6.82$, $SD = 2.81$ und $M = 6.09$, $SD = 3.20$), „Getränkehandel“ (Prävention: $M = 5.38$, $SD = 3.80$ und $M = 4.43$, $SD = 3.08$ versus Promotion: $M = 5.48$, $SD = 3.81$ und $M = 4.23$, $SD = 3.00$) und „Tierheim“ (Prävention: $M = 7.55$, $SD = 2.19$ und $M = 7.52$, $SD = 2.85$ versus Promotion: $M = 7.93$, $SD = 2.45$ und $M = 7.15$, $SD = 3.39$) kein Unterschied in den beiden Items bezüglich situativer Präventions- und Promotionsorientierung erkennbar beziehungsweise meist auch kein Trend in die hypothesenkonforme Richtung ersichtlich ist. Die Analyse mittels MANOVA fällt demgemäß für diese drei Szenarien nicht signifikant aus. Bei dem ersten Szenario „Gesundheitsministerium“ ist der Mittelwertsunterschied im Item „Gewinn/Verlust“ ebenfalls eher gering (Prävention: $M = 7.56$, $SD = 2.10$ versus Promotion: $M = 7.09$, $SD = 2.77$), jedoch zeigt sich ein deutlicherer Unterschied im Item „Chancen/Gefahr“ (Prävention: $M = 4.00$, $SD = 2.81$ versus Promotion: $M = 5.98$, $SD = 3.09$).

Tabelle 4 Mittelwerte und Standardabweichungen der Items „Gewinn/ Verlust“ und „Chancen/ Gefahr“

Szenario	situativer Regulationsfokus	Gewinn/Verlust		Chancen/ Gefahr	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Gesundheitsministerium	Prävention	7.56	2.10	4.00	2.81
	Promotion	7.09	2.77	5.98	3.09
Parkanlagen	Prävention	6.21	3.06	6.03	2.92
	Promotion	6.82	2.81	6.09	3.20
Getränkehandel	Prävention	5.38	3.80	4.43	3.08
	Promotion	5.48	3.81	4.23	3.00
Tierheim	Prävention	7.55	2.19	7.52	2.85
	Promotion	7.93	2.45	7.15	3.39

In Tabelle 5 ist der multivariate Test (MANOVA) für den situativen Regulationsfokus in allen Szenarien ersichtlich, der jedoch nur im ersten Szenario ein signifikantes Ergebnis liefert ($p < .05$). Der Test für Zwischensubjekteffekte liefert lediglich im Item „Chance/Gefahr“ im Szenario „Gesundheitsministerium“ ein signifikantes Ergebnis ($F(1, 192) = 5.75$; $p < .05$). Das bedeutet, dass in diesem Szenario situativ präventionsorientierte Personen eher darauf bedacht waren, Gefahren zu verhindern, während promotionsorientierte Personen das Hauptaugenmerk auf die Erhöhung von Chancen richteten. Die Darstellung aller weiteren Zwischensubjekteffekte, welche nicht signifikant sind, können in Tabelle 6 nachgelesen werden. Insgesamt muss also davon ausgegangen werden, dass die Manipulation des situativen Regulationsfokus nur im ersten Szenario, jedoch nicht in den drei nachfolgenden geglückt ist.

Tabelle 5 Ergebnisse der MANOVA für den situativen Regulationsfokus

	Szenario	F	Hypothesen df	Fehler df	p	η^2
Situativer Fokus*	Gesundheitsministerium	3.10	2	189	.047	.03
	Parkanlagen	1.07	2	189	.35	.01
	Getränkehandel	0.18	2	189	.84	.01
	Tierheim	1.39	2	189	.25	.02

Anmerkung: * Pillai's Trace

Tabelle 6 Darstellung des Einflusses des situativen Regulationsfokus auf die Wahrnehmung der unterschiedlichen Szenarien

Szenario	Manipulation-Check	n	Fehler df	F	p	η^2
Gesundheitsministerium	Gewinn/ Verlust	192	190	1.75	.19	.01
	Chance/ Gefahr			5.75	.02*	.03
Parkanlagen	Gewinn/ Verlust	192	190	2.10	.15	.01
	Chance/ Gefahr			0.02	.89	.00
Getränkehandel	Gewinn/ Verlust	192	190	0.04	.85	.00
	Chance/ Gefahr			0.20	.65	.00
Tierheim	Gewinn/ Verlust	192	190	1.25	.27	.01
	Chance/ Gefahr			0.69	.41	.00

Anmerkung: * $p < .05$

5.2. Verteilung des dispositionellen Regulationsfokus

Zur Erhebung des dispositionellen Regulationsfokus wurde die Regulatory Focus Scale (Fellner et al., 2007) vorgegeben. Die Auswertung des Verfahrens erbrachte das Ergebnis, dass 138 Personen einem dispositionellen Präventionsfokus und 35 Personen einem dispositionellen Promotionsfokus zuzuordnen sind (Vorgehensweise siehe Abschnitt 4.3.4.). 19 Personen verfügten über einen indifferenten Fokus und wurden somit nicht zugeordnet. In Tabelle 7 ist die Verteilung des dispositionellen Regulationsfokus auf die Versuchsbedingungen ersichtlich. Der Bedingung situativer Präventionsfokus wurden 70

(51%) dispositionell Präventionsorientierte zufällig zugeordnet, während der Bedingung situativer Promotionsfokus 68 (49%) dispositionell Präventionsorientierte zugewiesen wurden. Das Verhältnis der Verteilung von dispositionell Promotionsorientierten auf die beiden eben angeführten Bedingungen entsprach 16 Personen (46%) zu 19 Personen (54%). Daran ist gut ersichtlich, dass die Verteilung gleichmäßig erfolgte und nicht beispielsweise überzufällig viele Versuchspersonen mit dispositionellem Präventionsfokus der Versuchsbedingung situativer Präventionsfokus zugeteilt wurde, was eventuell unbeabsichtigte Einflüsse zur Folge haben könnte. Dies wurde auch mittels Chi²-Test überprüft, welcher nicht signifikant ausfiel ($\chi^2(1, 173) = 0.28; p = .60$), was für eine Gleichverteilung spricht.

Tabelle 7 Kontingenztafel zur Verteilung der dispositionellen Fokusse über die Versuchsbedingungen

		Dispositioneller Regulationsfokus		
		Prävention	Promotion	Gesamt
Situativer Regulationsfokus	Prävention	70	16	86
	Promotion	68	19	87
	Gesamt	138	35	173

5.3. Wahrnehmung der Szenarien

Um festzustellen, wie die vier Szenarien wahrgenommen werden, erfolgte eine Bewertung der Szenarien hinsichtlich Bedrohlichkeit, Komplexität und Verständlichkeit auf einer fünf-stufigen Likert Skala (Bortz & Döring, 2003).

Das Szenario „Gesundheitsministerium“ wurde als „mittelmäßig“ bedrohlich ($M = 2.88, SD = .84$), „mittelmäßig“ komplex ($M = 2.88, SD = .92$) und „ziemlich“ verständlich ($M = 4.03, SD = .81$) beurteilt. Im Szenario „Parkanlagen“ wurde sowohl die Bedrohlichkeit ($M = 2.34, SD = .84$) als auch die Komplexität ($M = 2.88, SD = .84$) als „kaum“ gegeben eingestuft. Zudem wurde das Szenario als „ziemlich“ verständlich ($M = 4.13, SD = .74$) bewertet. Das Szenario „Getränkhandel“ wurde als „kaum“ bedrohlich ($M = 2.27, SD =$

.90), „kaum bis mittelmäßig“ komplex ($M = 2.44$, $SD = .90$) und „ziemlich bis außerordentlich“ verständlich ($M = 4.41$, $SD = .77$) wahrgenommen. Ähnlich verhält es sich bei dem Szenario „Tierheim“, welches als „mittelmäßig“ bedrohlich ($M = 3.23$, $SD = .90$), „kaum bis mittelmäßig“ komplex ($M = 2.54$, $SD = .93$) und „ziemlich“ verständlich ($M = 4.12$, $SD = .82$) eingestuft wurde.

Insgesamt wurden die Szenarien somit als „kaum bis mittelmäßig“ bedrohlich eingeordnet. Die Komplexität war für die Versuchspersonen „kaum bis mittelmäßig“ ausgeprägt. Zudem waren die Szenarien „ziemlich bis außerordentlich“ gut verständlich.

5.4. Beantwortung der Hypothesen

Zur Beantwortung der Hypothesen H1-H4 wurde eine binär logistische Regression herangezogen. Des Weiteren werden die Wahlhäufigkeiten der beiden Alternativen pro Szenario in Abhängigkeit der Entdeckungswahrscheinlichkeiten und dem situativen Regulationsfokus dargestellt. Die H5 wurden mittels T-Test für unabhängige Stichproben beantwortet. Es muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass die folgenden Ergebnisse bezüglich des situativen Fokus aufgrund der teilweise nicht geglückten Manipulation nur eingeschränkte Gültigkeit besitzen.

5.4.1. Einfluss des Regulationsfokus auf die Wahl der Alternativen (Hypothesen 1-4)

Um zu überprüfen, ob die Wahl von Risikoentschärfungsoperatoren neben der Entdeckungswahrscheinlichkeit eines negativen Ereignisses auch vom experimentell manipulierten situativen und vom dispositionellen Regulationsfokus vorausgesagt werden kann, wurde eine binär logistische Regression für jedes Szenario getrennt zur Analyse herangezogen. Die abhängige Variable stellte das Wahlverhalten zwischen den beiden Alternativen dar. (Hierbei wurde die Wahl des Vorereignis-REO mit Null und die Wahl des Nachereignis-REO mit Eins kodiert.) Als unabhängige Variablen dienten die Entdeckungswahrscheinlichkeiten der negativen Konsequenzen (*unwahrscheinlich, möglich, sehr wahrscheinlich, sicher*), der manipulierte situative Regulationsfokus (situativer Präventions- und Promotionsfokus) und der durch die RFS (Fellner et al., 2007)

erhobene dispositionelle Fokus (dispositioneller Präventions- und Promotionsfokus). Die binär logistische Regression hierzu ist in Tabelle 8 ersichtlich. Demgemäß zeigt sich, dass der situative Fokus nur in einem Szenario und der dispositionelle Fokus in keinem Szenario als Prädiktor für die Wahl der Risikoentschärfungsoperatoren herangezogen werden kann, die Entdeckungswahrscheinlichkeit jedoch sehr wohl einen guten Prädiktor darstellt. Wie in Tabelle 8 ebenfalls ersichtlich existieren in keinem Szenario signifikante Wechselwirkungen.

Tabelle 8 Binär logistische Regression für alle Szenarien mit den Prädiktoren situativer und dispositioneller Regulationsfokus sowie Entdeckungswahrscheinlichkeit

Szenarien	Prädiktoren	B	SE (B)	p	Exp (B)
Gesundheits- ministerium	Situativer Fokus	0.77	.38	.04*	2.17
	Entdeckungswahrscheinlichkeit	0.58	.18	.00**	1.79
	Dispositioneller Fokus	-0.54	.44	.16	0.58
	Situativer Fokus x dispositioneller Fokus	-1.79	1.29	.17	0.17
	Situativer Fokus x Entdeckungswkt.	-0.07	0.44	.67	0.93
	Dispositioneller Fokus x Entdeckungswkt.	-0.33	0.52	.53	0.72
	Situativer Fokus x dispositioneller Fokus x Entdeckungswkt.	0.59	0.81	.46	1.81
Parkanlagen	Situativer Fokus	-0.08	.36	.83	0.93
	Entdeckungswahrscheinlichkeit	1.01	.18	.00**	2.74
	Dispositioneller Fokus	-0.16	.44	.72	0.86
	Situativer Fokus x dispositioneller Fokus	-0.31	1.88	.87	0.73
	Situativer Fokus x Entdeckungswkt.	-0.10	0.39	.79	0.90
	Dispositioneller Fokus x Entdeckungswkt.	1.24	1.08	.25	3.45
	Situativer Fokus x dispositioneller Fokus x Entdeckungswkt.	-0.61	1.29	.63	0.54
Getränkehandel	Situativer Fokus	0.08	.42	.85	1.08
	Entdeckungswahrscheinlichkeit	1.43	.25	.00**	4.17
	Dispositioneller Fokus	0.16	.54	.77	1.17
	Situativer Fokus x dispositioneller Fokus	1.49	1.60	.35	4.44
	Situativer Fokus x Entdeckungswkt.	1.33	0.72	.06	3.78
	Dispositioneller Fokus x Entdeckungswkt.	-0.76	0.66	.25	0.47
	Situativer Fokus x dispositioneller Fokus x Entdeckungswkt.	-0.09	1.52	.95	0.91
Tierheim	Situativer Fokus	0.24	.35	.49	1.28
	Entdeckungswahrscheinlichkeit	1.04	.18	.00**	2.84
	Dispositioneller Fokus	-0.39	.45	.39	0.68
	Situativer Fokus x dispositioneller Fokus	0.06	1.42	.79	1.07
	Situativer Fokus x Entdeckungswkt.	0.30	0.46	.52	1.43
	Dispositioneller Fokus x Entdeckungswkt.	-0.94	0.52	.07	0.39
	Situativer Fokus x dispositioneller Fokus x Entdeckungswkt.	-0.09	0.76	.01	0.92

Anmerkungen: * $p < .05$, ** $p < .01$

Im ersten Szenario „Gesundheitsministerium“ zeigt sich, dass das Anfangsmodell ($\chi^2(3) = 16.98$; $p < .00$) durch das Hinzuziehen des situativen Regulationsfokus eine Verbesserung

erfahren hat ($B = .77$, $S.E. = .38$, $p < .05$). Durch die Entdeckungswahrscheinlichkeiten konnte ebenfalls eine signifikante Verbesserung des Modells erzielt werden ($B = .58$, $S.E. = .18$; $p < .01$). Der dispositionelle Fokus hat keine Verbesserung zur Folge ($B = -.54$, $S.E. = .44$, $p = .16$). Der erklärte Varianzanteil nach Nagelkerkes R^2 beträgt 14%. Insgesamt konnte für 129 von 173 Versuchspersonen (75%) die Wahl des REOs korrekt vorhergesagt werden. Durch das Hinzuziehen der Wechselwirkungen erfährt das Modell keine Verbesserung ($\chi^2(4) = 2.12$; $p = .71$).

Im Szenario „Parkanlagen“ erfährt das Anfangsmodell ($\chi^2(3) = 38.94$; $p < .00$) durch Hinzuziehen des situativen Regulationsfokus *keine* Verbesserung ($B = -.08$, $S.E. = .36$, $p = .83$). Die Berücksichtigung der Entdeckungswahrscheinlichkeiten haben hingegen sehr wohl eine Verbesserung des Anfangsmodells zur Folge ($B = 1.01$, $S.E. = .18$; $p < .01$). Der dispositionelle Fokus bewirkt wiederum keine Verbesserung ($B = -.16$, $S.E. = .44$, $p = .72$). Der erklärte Varianzanteil nach Nagelkerkes R^2 beträgt 28%. Insgesamt konnte die Wahl des REOs für 128 von 173 Versuchspersonen (74%) korrekt vorhergesagt werden. Durch das Hinzuziehen der Wechselwirkungen erfährt das Modell keine Verbesserung ($\chi^2(4) = 3.78$; $p = .44$).

Für das Szenario „Getränkehandel“ zeigt sich ein ähnliches Ergebnis. Auch hier hat das Hinzuziehen des situativen Regulationsfokus ($B = .08$, $S.E. = .42$, $p = .85$) keine Verbesserung des Anfangsmodells ($\chi^2(3) = 51.99$; $p < .00$) zur Folge. Durch die Entdeckungswahrscheinlichkeiten kommt es auch hier zu einer signifikanten Verbesserung ($B = 1.43$, $S.E. = .25$; $p < .01$). Der dispositionelle Fokus bewirkt wiederum keine Verbesserung ($B = .16$, $S.E. = .54$, $p = .77$). Der erklärte Varianzanteil nach Nagelkerkes R^2 beträgt 39%. Insgesamt konnte die Wahl des REOs für 145 von 173 Versuchspersonen (84%) korrekt vorhergesagt werden. Durch das Hinzuziehen der Wechselwirkungen erfährt das Modell zwar eine Verbesserung ($\chi^2(4) = 10.73$; $p = .03$), aber nachdem keine der Wechselwirkungen signifikant ist (siehe Tabelle 8), werden in weitere Folge die Wechselwirkungen nicht berücksichtigt.

Ein sehr ähnliches Ergebnis offenbart auch das Szenario „Tierheim“, in welchem das Hinzuziehen des situativen Regulationsfokus ($B = .24$, $S.E. = .35$, $p = .49$) keine Verbesserung des Anfangsmodells ($\chi^2(3) = 46.16$; $p < .00$) bewirkt. Durch die

Entdeckungswahrscheinlichkeiten konnte aber auch hier eine signifikante Verbesserung des Modells erzielt werden ($B = 1.04$, $S.E. = .18$; $p < .01$). Der dispositionelle Fokus hat ebenso wie der situative keine Verbesserung zur Folge ($B = -.39$, $S.E. = .45$, $p = .39$). Der erklärte Varianzanteil nach Nagelkerkes R^2 beträgt 31%. Insgesamt konnte für 125 von 173 Versuchspersonen (72%) die Wahl des REOs korrekt vorhergesagt werden. Durch das Hinzuziehen der Wechselwirkungen erfährt das Modell keine Verbesserung ($\chi^2(4) = 6.92$; $p = .14$).

Die Wahl der Risikoentschärfungsoperatoren wird somit von der Entdeckungswahrscheinlichkeit eines negativen Ereignisses beeinflusst. Im Szenario „Getränkhandel“ erweist sich der situative Fokus als Prädiktor. In den Szenarien „Parkanlagen“, „Getränkhandel“ und „Tierheim“ stellt dieser jedoch keinen Prädiktor für die Wahl der Risikoentschärfungsoperatoren dar. Der dispositionelle Fokus hat in keinem Szenario einen Einfluss auf die Wahl der Risikoentschärfungsoperatoren.

Die Hypothesen H1a/H2a/H3a besagen, dass situativ präventionsorientierte Personen häufiger als situativ promotionsorientierte Personen einen Vorereignis-REO wählen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *unwahrscheinlich* bzw. *möglich* bzw. *sehr wahrscheinlich* ist. Die Hypothese H4a besagt, dass sowohl situativ präventionsorientierte als auch situativ promotionsorientierte Personen einen Nachereignis-REO wählen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *sicher* ist. Es wird nämlich davon ausgegangen, dass sich Personen unter Präventions- und Promotionsfokus nicht unterscheiden wenn die negative Konsequenz auf jeden Fall vermieden werden kann, da in diesem Fall der Nachereignis-REO kein Risiko birgt und somit auf jeden Fall weniger Kosten verursacht als der Vorereignis-REO.

Wie in der binär logistischen Regression bereits ersichtlich war, ist die Wahl der Risikoentschärfungsoperatoren nur in einem Szenario von dem situativen Regulationsfokus abhängig. Dieses Ergebnis spiegelt sich auch in Tabelle 9 wider, welche die Wahlhäufigkeiten der Risikoentschärfungsoperatoren zeigt. Beispielsweise wählen im Szenario „Parkanlagen“ bei unwahrscheinlicher Entdeckungswahrscheinlichkeit 17 Präventionsorientierte den Vorereignis-REO, allerdings auch 17 Promotionsorientierte. Ähnliche Ergebnisse zeigen sich in allen anderen Szenarien und ebenfalls unter den

Entdeckungswahrscheinlichkeiten $p = \text{unwahrscheinlich}$ und $p = \text{sehr wahrscheinlich}$, wie in Tabelle 9 ersichtlich. Die Hypothesen H1a, H2a und H3a werden somit nicht bestätigt. Die Wahlhäufigkeiten stützen jedoch grundsätzlich die Ergebnisse von Huber und Huber (2003), da die Entdeckungswahrscheinlichkeit, wie bereits die binär logistische Regressionsanalyse gezeigt hat, einen guten Prädiktor für die Wahl des Risikoentschärfungsoperators darstellt.

Tabelle 9 Wahlhäufigkeiten der Vor- und Nachereignis-REOs für alle Szenarien unter Berücksichtigung des situativen Regulationsfokus und der Entdeckungswahrscheinlichkeiten

Szenario	Regulationsfokus		Entdeckungswahrscheinlichkeiten			
			un- wahrscheinlich	möglich	sehr wahrscheinlich	sicher
Gesundheits- ministerium	Präventionsfokus	Vorereignis-REO	13	4	7	4
		Nachereignis-REO	11	20	17	20
	Promotionsfokus	Vorereignis-REO	9	4	3	2
		Nachereignis-REO	15	21	20	22
Park- anlagen	Präventionsfokus	Vorereignis-REO	17	12	3	5
		Nachereignis-REO	7	12	21	19
	Promotionsfokus	Vorereignis-REO	17	11	4	4
		Nachereignis-REO	7	12	21	20
Getränke- handel	Präventionsfokus	Vorereignis-REO	15	3	2	3
		Nachereignis-REO	9	21	22	20
	Promotionsfokus	Vorereignis-REO	16	5	1	1
		Nachereignis-REO	8	19	23	24
Tierheim	Präventionsfokus	Vorereignis-REO	21	13	10	6
		Nachereignis-REO	3	11	14	18
	Promotionsfokus	Vorereignis-REO	21	17	9	5
		Nachereignis-REO	3	7	15	19

Eine *unwahrscheinliche* Entdeckung der negativen Konsequenz führt in allen Szenarien unabhängig vom Regulationsfokus zu einer deutlichen Bevorzugung des Vorereignis-REOs (Szenario „Parkanlagen“ 34:14 Personen bzw. 71:29%, Szenario „Getränkhandel“ 31:17 Personen bzw. 65:35%, Szenario „Tierheim“ 42:6 Personen bzw. 88:12%), mit Ausnahme des Szenarios „Gesundheitsministerium“, wo sich die Versuchspersonen eher indifferent zeigen (22:26 Personen bzw. 46:54%).

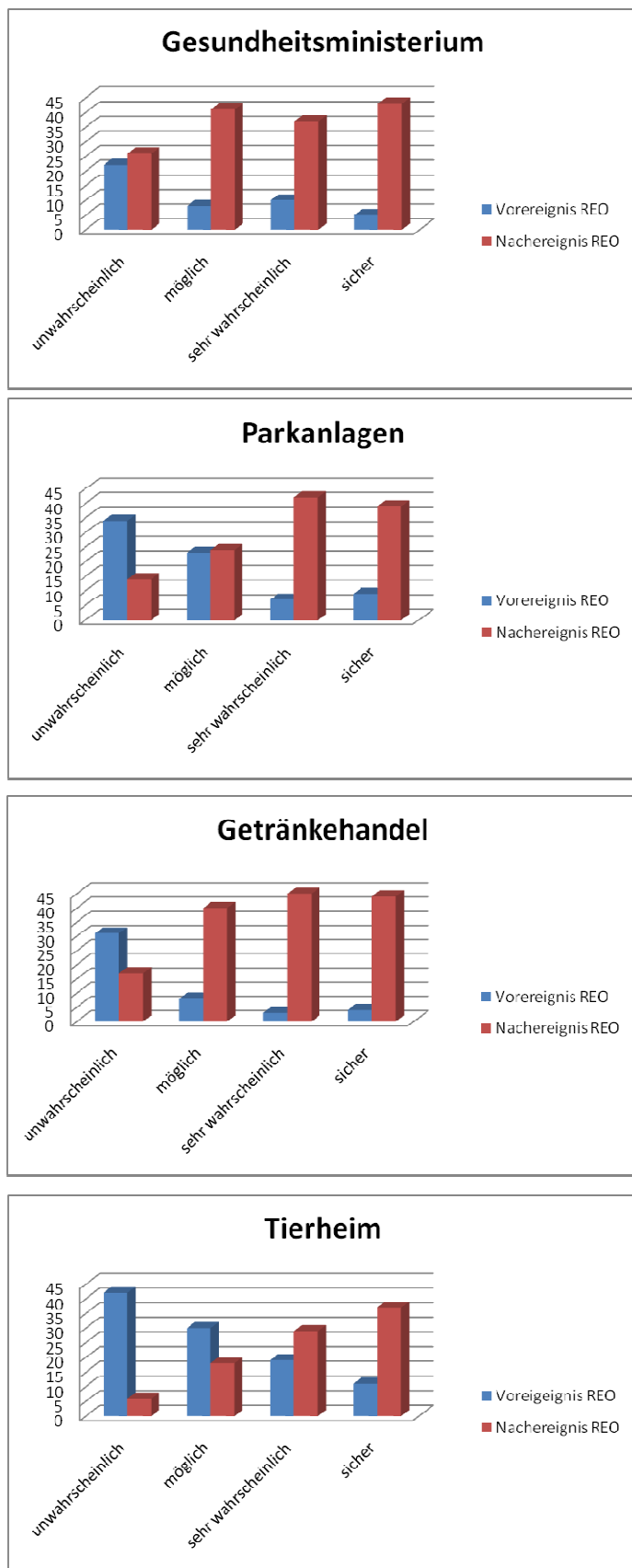
Die *mögliche* Entdeckung des negativen Ereignisses führt im Szenario „Tierheim“ eher zu einer Präferenz des Vorereignis-REOs (30:18 Personen bzw. 65:35%), während sich die Versuchspersonen im Szenario „Parkanlagen“ indifferent zeigen (23:24 Personen bzw. 49:51%). In den Szenarien „Gesundheitsministerium“ (8:41 Personen bzw. 16:84%) und „Getränkehandel“ (8:40 Personen bzw. 17:83%) wird eindeutig der Nachereignis-REO bevorzugt.

Ist die Entdeckung des negativen Ereignisses *sehr wahrscheinlich*, zeigt sich in allen Szenarien eine meist sehr eindeutige Präferenz des Nachereignis-REOs (Szenario „Gesundheitsministerium“ 10:37 Personen bzw. 21:79%, Szenario „Parkanlagen“ 7:42 Personen bzw. 14:86%, Szenario „Getränkehandel“ 3:45 Personen bzw. 6:94%, Szenario „Tierheim“ 19:29 Personen bzw. 40:60%).

Ebenso verhält es sich unter *sicherer* Entdeckungswahrscheinlichkeit. In allen vier Szenarien bevorzugt unabhängig vom Präventionsfokus ein Vielfaches der TeilnehmerInnen der Studie einen Nachereignis-REO gegenüber einem Vorereignis-REO (Szenario „Gesundheitsministerium“ 6:42 Personen bzw. 13:87%, Szenario „Parkanlagen“ 9:39 Personen bzw. 19:81%, Szenario „Getränkehandel“ 4:44 Personen bzw. 8:92%, Szenario „Tierheim“ 11:37 Personen bzw. 23:77%).

Abbildung 3 zeigt eine graphische Darstellung der Wahlhäufigkeiten für alle vier Szenarien. Die Abbildung veranschaulicht die Wahlhäufigkeiten für die gesamte Stichprobe und nicht getrennt nach situativem oder dispositionellem Fokus, da dieser keinen Einfluss auf das Wahlverhalten hat.

Abb. 3 Wahlhäufigkeiten der REOen



Um die Hypothese 4a beantworten zu können, wurden paarweise χ^2 -Tests mit den Wahlhäufigkeiten der Vor- oder Nachereignis REOen gerechnet und jeweils die Ergebnisse von situativ präventions- bzw. situativ promotionsorientierten Versuchspersonen gegenübergestellt. Beim Szenario „Gesundheitsministerium“ wurden sowohl unter situativem Präventionsfokus als auch situativem Promotionsfokus signifikant häufiger Nachereignis-REOen gewählt ($\chi^2(1) = 10.67; p = .00$ vs. $\chi^2(1) = 16.67; p < .00$). Ebenso verhält es sich in den Szenarien „Parkanlagen“ ($\chi^2(1) = 1.17; p = .00$ vs. $\chi^2(1) = 10.67; p = .00$), „Getränkehandel“ ($\chi^2(1) = 12.56; p < .00$ vs. $\chi^2(1) = 23.67; p < .00$) und „Tierheim“ ($\chi^2(1) = 6.00; p = .01$ vs. $\chi^2(1) = 8.17; p = .00$). Die jeweils signifikanten Unterschiede sind also in allen Szenarien gleich gelagert, das heißt, dass bei sicherer Entdeckungswahrscheinlichkeit sowohl situativ präventions- als auch situativ promotionsorientierte Versuchspersonen Nachereignis-REOen bevorzugen. Die Hypothese H4a wird somit angenommen.

Die Hypothesen H1b/H2b/H3b besagen, dass dispositionell präventionsorientierte Personen häufiger als dispositionell promotionsorientierte Personen einen Vorereignis-REO wählen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *unwahrscheinlich* bzw. *möglich* bzw. *sehr wahrscheinlich* ist. Die Hypothese H4b besagt, dass sowohl dispositionell präventionsorientierte als auch dispositionell promotionsorientierte Personen einen Nachereignis-REO wählen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *sicher* ist. Wie in der binär logistischen Regression bereits ersichtlich war, ist die Wahl der Risikoentschärfungsoperatoren in keinem Szenario vom dispositionellen Regulationsfokus abhängig. Die Hypothesen H1b, H2b und H3b werden somit nicht bestätigt. Auf eine weitere Darstellung der Wahlhäufigkeiten der Vor- und Nachereignis-REOen unter Berücksichtigung des dispositionellen Regulationsfokus und der Entdeckungswahrscheinlichkeiten wurde daher verzichtet.

Um die Hypothese 4b beantworten zu können, wurden erneut paarweise χ^2 -Tests mit den Wahlhäufigkeiten der Vor- oder Nachereignis REOen gerechnet und jeweils die Ergebnisse von dispositionell präventions- bzw. dispositionell promotionsorientierten Versuchspersonen gegenübergestellt. Beim Szenario „Gesundheitsministerium“ wurden sowohl unter dispositionellem Präventionsfokus als auch dispositionellem

Promotionsfokus signifikant häufiger Nachereignis-REOen gewählt ($\chi^2 (1) = 19.20; p < .00$ vs. $\chi^2 (1) = 4.46; p = .04$). Ebenso verhält es sich im Szenario „Getränkehandel“ ($\chi^2 (1) = 29.43; p < .00$ vs. $\chi^2 (1) = 4.50; p = .03$). Im Szenario „Parkanlagen“ wählen dispositionell Präventionsorientierte signifikant häufiger Nachereignis-REOen ($\chi^2 (1) = 14.30; p < .00$), während dispositionell Promotionsorientierte signifikant häufiger Vorereignis-REOen wählen (hier wurden immer Vorereignis-REOen gewählt, weshalb eine offensichtlicher Unterschied besteht und daher ein χ^2 -Test nicht notwendig ist). Im Szenario „Tierheim“ wählen zwar die Versuchspersonen unter dispositionellem Präventionsfokus signifikant häufiger Nachereignis-REOen ($\chi^2 (1) = 16.94; p < .00$), bei dispositionell Promotionsorientierten besteht hier jedoch kein signifikanter Unterschied ($\chi^2 (1) = 0.11; p = .74$). Da über alle Szenarien hinweg kein durchgängiges Muster erkennbar ist, kann keine allgemein gültige Aussage getroffen werden. Die H4b, welche besagt, dass sowohl dispositionell präventionsorientierte als auch dispositionell promotionsorientierte Personen den Nachereignis-REO wählen, wenn die Vermeidung des negativen Ereignisses *sicher* ist, wird somit nicht angenommen.

5.4.2. Einfluss des Regulationsfokus auf die Beurteilung der Konsequenzen (Hypothese 5)

Die Hypothese H5a besagt, dass situativ präventionsorientierte Personen das Eintreten der negativen Konsequenzen negativer beurteilen als situativ promotionsorientierte Personen. Zur Überprüfung dieser Hypothese wurde für jedes Szenario ein T-Test für unabhängige Stichproben gerechnet. Dieser ist in Tabelle 10 ersichtlich. Eine Normalverteilung der Daten hierfür ist gegeben.

Im ersten Szenario „Gesundheitsministerium“ zeigt sich ein signifikanter Unterschied zwischen den beiden situativen Regulationsfokussen ($t (192) = 2.01, p < .05$). Personen im situativen Präventionsfokus beurteilen demnach die negativen Konsequenzen negativer ($M = 6.43, SD = 3.01$) als Personen im situativen Promotionsfokus ($M = 5.47, SD = 3.04$). Im Szenario „Parkanlagen“ besteht kein signifikanter Unterschied in der Beurteilung der negativen Konsequenzen in Bezug auf den situativen Regulationsfokus ($M = 6.17, SD = 3.09$ vs. $M = 5.92, SD = 2.97; t (192) = 0.57, p = .57$). Für das Szenario „Getränkehandel“ zeigte der T-Test ebenfalls keinen Unterschied in der Beurteilung der negativen

Konsequenzen ($M = 6.42$, $SD = 2.93$ vs. $M = 6.29$, $SD = 3.09$; $t(192) = 0.29$, $p = .77$). Ebenso zeigt sich im Szenario „Tierheim“ kein signifikanter Unterschied ($M = 7.57$, $SD = 2.10$ vs. $M = 7.51$, $SD = 2.70$; $t(192) = 0.16$, $p = .87$). Da lediglich im ersten Szenario „Gesundheitsministerium“ situativ präventionsorientierte Personen das Eintreten der negativen Konsequenzen negativer beurteilen als situativ promotionsorientierte Personen und sich in allen anderen Szenarien kein signifikanter Unterschied zeigt, lässt sich keine allgemeingültige Aussage ableiten. Die Hypothese H5a wird somit nicht angenommen.

Tabelle 10 T-Test für unabhängige Stichproben für alle Szenarien bezogen auf die Beurteilung der negativen Konsequenzen für den situativen Regulationsfokus

Szenario	Situativer Regulationsfokus	<i>M</i>	<i>SD</i>	T	<i>p</i>
Gesundheitsministerium	Prävention	6.43	3.01	2.01	.046*
	Promotion	5.47	3.04		
Parkanlagen	Prävention	6.17	3.09	0.57	.57
	Promotion	5.92	2.97		
Getränkehandel	Prävention	6.42	2.93	0.29	.77
	Promotion	6.29	3.09		
Tierheim	Prävention	7.57	2.10	0.16	.87
	Promotion	7.51	2.70		

Anmerkungen: * $p < .05$

Die Hypothese H5b besagt, dass dispositionell präventionsorientierte Personen das Eintreten der negativen Konsequenzen negativer beurteilen als dispositionell promotionsorientierte Personen. Zur Überprüfung dieser Hypothese wurde wiederum für jedes Szenario ein T-Test für unabhängige Stichproben gerechnet. Dieser ist in Tabelle 11 ersichtlich. Eine Normalverteilung der Daten hierfür ist ebenfalls gegeben.

Tabelle 11 T-Test für unabhängige Stichproben für alle Szenarien bezogen auf die Beurteilung der negativen Konsequenzen für den dispositionellen Regulationsfokus

Szenario	Dispositioneller Regulationsfokus	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>T</i>	<i>p</i>
Gesundheitsministerium	Prävention	6.96	3.03	0.78	.43
	Promotion	6.51	3.02		
Parkanlagen	Prävention	7.15	2.98	0.96	.34
	Promotion	6.60	3.15		
Getränkehandel	Prävention	7.55	3.02	1.47	.14
	Promotion	6.71	2.96		
Tierheim	Prävention	8.65	2.68	0.99	.33
	Promotion	8.14	2.90		

Anmerkungen: * $p < .05$

Im ersten Szenario „Gesundheitsministerium“ zeigt sich kein signifikanter Unterschied zwischen den beiden dispositionellen Regulationsfokussen ($t(171) = 0.78$, $p = .43$). Personen im dispositionellen Präventionsfokus beurteilen demnach die negativen Konsequenzen nicht negativer ($M = 6.96$, $SD = 3.03$) als Personen im dispositionellen Promotionsfokus ($M = 6.51$, $SD = 3.02$). Im Szenario „Parkanlagen“ besteht ebenfalls kein signifikanter Unterschied in der Beurteilung der negativen Konsequenzen in Bezug auf den dispositionellen Regulationsfokus ($M = 7.15$, $SD = 2.98$ vs. $M = 6.60$, $SD = 3.15$; $t(171) = 0.96$, $p = .34$). Für das Szenario „Getränkehandel“ zeigte der T-Test ebenfalls keinen Unterschied in der Beurteilung der negativen Konsequenzen ($M = 7.55$, $SD = 3.02$ vs. $M = 6.17$, $SD = 2.96$; $t(171) = 1.47$, $p = .14$). Ebenso zeigt sich im Szenario „Tierheim“ kein signifikanter Unterschied ($M = 8.65$, $SD = 2.68$ vs. $M = 8.14$, $SD = 2.90$; $t(171) = 0.99$, $p = .33$). Dispositionell präventionsorientierte Personen beurteilen das Eintreten der negativen Konsequenzen nicht negativer als dispositionell promotionsorientierte Personen, weshalb die Hypothese 5b nicht angenommen wird.

Insgesamt wird somit die Beurteilung der negativen Konsequenzen eines Ereignisses weder vom experimentell manipulierten situativen Regulationsfokus noch vom dispositionellen Regulationsfokus beeinflusst.

5.4.3. Exploration der Daten und weitere Ergebnisse

Im Folgenden sollen nun noch kurz einige weitere interessante Ergebnisse erwähnt werden. Im Szenario „Gesundheitsministerium“ existiert ein signifikanter Unterschied zwischen Männern und Frauen darin, worauf bei der Bearbeitung der Szenarien primär geachtet wurde (Manipulation-Check situativer Fokus). Männer achten mehr auf das Erzielen von Gewinnen, während bei Frauen der Fokus auf der Vermeidung von Verlusten liegt ($M = 6.66, SD = 2.38$ vs. $M = 2.47, SD = 2.46$; $t(192) = 2.07, p < .05$). Männer sind mehr darauf bedacht, Chancen zu erhöhen, und Frauen achten mehr darauf Gefahren zu verhindern ($M = 4.41, SD = 2.74$ vs. $M = 6.76, SD = 3.01$; $t(192) = -2.30, p < .05$). Trotz dieses Unterschieds unterscheiden sich Männer und Frauen allerdings nicht in ihrem Wahlverhalten.

Männer und Frauen unterscheiden sich nicht in ihrem dispositionellen Regulationsfokus. Ebenso ist diesbezüglich kein Unterschied bezüglich der Ausbildung feststellbar.

IV DISKUSSION

Die aus der Theorie abgeleiteten Hypothesen werden durch die Ergebnisse dieser Arbeit nur teilweise unterstützt. Hinsichtlich des situativen Regulationsfokus sind die Ergebnisse nicht eindeutig. Es zeigte sich nur im ersten Szenario „Gesundheitsministerium“ ein signifikanter Einfluss des experimentell manipulierten situativen Regulationsfokus auf die Wahl der Risikoentschärfungsoperatoren. Ein signifikanter Unterschied in der Beurteilung der negativen Konsequenzen zwischen präventions- und promotionsorientierten Personen konnte ebenfalls nur für das erste Szenario nachgewiesen werden. Demnach nehmen situativ präventionsorientierte Personen das negative Ereignis nur im Szenario „Gesundheitsministerium“ negativer wahr als Personen mit situativem Promotionsfokus. In den restlichen drei Szenarien scheint der situative Fokus weder einen Einfluss auf die Wahl des REOs noch auf die Beurteilung der negativen Konsequenzen zu haben. Einen guten Prädiktor für die Wahl der Risikoentschärfungsoperatoren stellt jedoch in allen vier Szenarien die Entdeckungswahrscheinlichkeit der negativen Konsequenz dar. Dies stützt die Ergebnisse von Huber und Huber (2003), die die Entdeckungswahrscheinlichkeiten als primäre Vorhersagequelle der Wahl zwischen Vorereignis- und Nachereignis-REOen ansehen. Allerdings spricht dies nicht für die Annahme dieser Arbeit, nach der die Entdeckungswahrscheinlichkeit zugunsten des regulatorischen Fokus einen geringeren Stellenwert im Wahlverhalten einnimmt. Lediglich im ersten Szenario haben wie bereits erwähnt sowohl der situative Regulationsfokus als auch die Entdeckungswahrscheinlichkeiten einen signifikanten Einfluss. Bei sicherer Entdeckungswahrscheinlichkeit zeigt sich in allen vier Szenarien ein hypothesenkonformes Ergebnis: Sowohl präventions- als auch promotionsorientierte Versuchspersonen bevorzugen in diesem Fall einen Nachereignis-REO. Der mittels RFS (Fellner et al., 2007) erhobene dispositionelle Regulationsfokus erwies sich durchwegs als ungeeigneter Prädiktor für die Wahl der REOen.

Zunächst gilt es zu klären, warum der Effekt des situativen regulatorischen Fokus (Higgins, 1997; 1998) in dieser Arbeit nur unzureichend bzw. nur teilweise festgestellt werden konnte. Basierend auf Higgins et al. (1994) und Freitas und Higgins (2002) erfolgte die

Manipulation des situativen Regulationsfokus über ein Priming, nämlich über die Angabe von Wünschen oder Verpflichtungen. Da der Einfluss des situativen Regulationsfokus auf die Wahl der REOen und auf die Beurteilung der negativen Konsequenzen im ersten Szenario nachgewiesen werden konnte, in den drei folgenden jedoch nicht, drängt sich die Vermutung auf, dass das Priming eventuell nicht lange genug angehalten hat um die interessierenden Effekte sichtbar zu machen. Der Manipulation-Check des situativen Fokus unterstützt diese These. Dieser fällt nämlich nur für das erste Szenario signifikant aus, für alle weiteren Szenarien muss von einer missglückten Manipulation ausgegangen werden.

Eine andere Möglichkeit wäre, dass der Effekt des situativen Regulationsfokus szenarienabhängig ist bzw. andere oder weitere Faktoren einen Einfluss haben. Es wurde zwar bei der Konstruktion der Szenarien darauf geachtet, dass die Problempräsentation auf dieselbe Art und Weise erfolgt und somit Framing-Effekte verhindert werden, jedoch unterscheiden sich die Szenarien in ihrer Thematik. Diese könnte einen Faktor im Entscheidungsverhalten darstellen. Beispielsweise könnte die moralische Wertigkeit oder das Thema Gesundheit an sich (Szenario „Gesundheitsministerium“) einen Einfluss haben. Denkbar wäre zum Beispiel, dass bei niedriger moralischer Wertigkeit nur die Entdeckungswahrscheinlichkeit einen Einfluss hat, jedoch im Falle einer hohen moralischen Wertigkeit des Themas auch der situative Regulationsfokus das Wahlverhalten beeinflusst.

Ein interessanter Punkt zeigt sich auch in der Exploration der Daten. Die Stichprobe umfasst wesentlich mehr Frauen als Männer, was ebenfalls einen Einfluss haben könnte (Verzerrung der Stichprobe, mangelnde Repräsentativität). Es existiert im Szenario „Gesundheitsministerium“ ein signifikanter Unterschied zwischen Männern und Frauen darin, worauf bei der Bearbeitung der Szenarien primär geachtet wurde (Manipulation-Check situativer Fokus). Während Männer mehr darauf bedacht sind, Chancen zu erhöhen und Gewinne zu erzielen, achten Frauen mehr darauf Gefahren zu verhindern und Verluste zu vermeiden. Interessant ist jedoch, dass sich trotz dieses Unterschieds Männer und Frauen in ihrem Wahlverhalten nicht unterscheiden. Das heißt, die Empfindung ist zwar anders, das Handeln aber gleich.

Der in der Literatur oft beschriebene Einfluss des dispositionellen Regulationsfokus konnte in dieser Studie nicht bestätigt werden. Ein Grund darin könnte in der mangelnden Gleichwertigkeit der Alternativen liegen. Von einem ökonomischen Standpunkt betrachtet, kann der Einfluss des Regulationsfokus nur dann interpretiert werden, wenn die Alternativen komplett gleichwertig sind, da ansonsten rationale Entscheidungen für die eine oder die andere Alternative im Vordergrund stehen könnten. Da hier keine konkreten Wertefunktionen der Alternativen verwendet wurden, war es den Versuchspersonen überlassen aufgrund persönlicher Erfahrungen Wertefunktionen zu bilden, die selbstverständlich subjektiv und damit nicht vergleichbar sind. Das heißt, falls eine der beiden Alternativen für eine Versuchsperson vorteilhafter im Sinne der Nutzenmaximierung erscheint, trifft diese die Wahl aus rationalen Überlegungen und nicht aufgrund des dispositionellen Regulationsfokus. Zusammengefasst könnte es also der Fall sein, dass der Einfluss der Nutzenmaximierung den Einfluss des dispositionellen Regulationsfokus überlagert. In gleicher Art wäre auch eine Überlagerung des situativen Regulationsfokus denkbar. Diesbezüglich muss allerdings noch erwähnt werden, dass eine Konstruktion von Szenarien mit rational indifferenten Alternativen äußerst komplexe Szenarien zur Folge hätte. Ziel dieser Studie war es jedoch, möglichst einfache und verständliche Szenarien zu entwickeln. Der gewünschte Realitätsbezug der Szenarien wäre dadurch wesentlich verringert worden, weshalb diese Überlegung in die Studie nicht aufgenommen wurde.

In Bezug zu den Entdeckungswahrscheinlichkeiten ist interessant, dass sich die Mehrheit der Versuchspersonen risikofreudig verhält: In 65% aller Fälle wurde ein Nachereignis-REO gewählt (vs. zu 35% Wahl eines Vorereignis-REOs). Dies steht im Gegensatz zu den Ergebnissen von Huber und Huber (2003), die berichten, dass sich die Mehrheit der Personen risikoavers verhält. An dieser Stelle muss an die Paralleluntersuchung von Böck (2010) verwiesen werden, da sich das Verhältnis hier genau umgekehrt darstellt: In 65% der Fälle wurde hier ein Vorereignis-REO präferiert (vs. 35% Wahl eines Nachereignis-REOs), was mit Huber und Huber (2003) vereinbar ist. Dieser Unterschied kann dadurch erklärt werden, dass wie bereits in der Einleitung erwähnt, die in dieser Studie verwendeten Szenarien Fremdbetroffenheit (d.h. die Entscheidung wird für andere und nicht für sich selbst getroffen) suggerieren, während in der Studie von Böck (2010) Szenarien mit

Selbstbetroffenheit verwendet wurden. Huber und Huber (2003) verwendeten in ihrer Studie sowohl Szenarien mit Fremd- als auch mit Selbstbetroffenheit. Die Risikopräferenz scheint also von der Betroffenheit abhängig zu sein, was risikofreudigeres Verhalten bei Fremdbetroffenheit und eher risikoaverses Verhalten im Falle einer Selbstbetroffenheit bedeuten würde.

Die insgesamt häufigere Wahl der Nachereignis-REOen spiegelt sich nicht im dispositionellen Regulationsfokus wieder, nach dem der weitaus größere Teil der Versuchspersonen laut RFS (Fellner et al., 2007) über einen dispositionellen Präventionsfokus verfügt. Interessant wäre es diesbezüglich allgemein zu überprüfen, ob Higgins (1997; 1998) Annahme der Gleichverteilung der beiden Regulationsfokusse in der Bevölkerung tatsächlich der Realität entspricht.

Ein weiterer beachtenswerter Punkt hinsichtlich der Entdeckungswahrscheinlichkeit ist, dass (mit einer einzigen Ausnahme in einem Szenario) nur Unterschiede zwischen *unwahrscheinlich* und allen anderen Wahrscheinlichkeiten (*möglich, sehr wahrscheinlich, sicher*) wahrgenommen wurden. D.h. die Entdeckungswahrscheinlichkeiten *möglich, sehr wahrscheinlich* und *sicher* werden untereinander (meist) nicht voneinander unterschieden. Laut Huber und Huber (2003) ist die *Möglichkeit* des Eintritts negativer Konsequenzen die essentielle Information. Dies würde bedeuten, dass der Unterschied zwischen *sicher* und allen anderen Wahrscheinlichkeiten die größte Bedeutung hat, was sich in der vorliegenden Studie nicht zeigt. Unter Umständen könnte sich das zuvor erwähnte insgesamt risikofreudigere Verhalten auf das subjektive Wahrscheinlichkeitsempfinden auswirken, also eine Art Verschiebung bewirken, sodass der Unterschied zwischen „hohem Risiko“ und „kaum Risiko/ kein Risiko“ am wichtigsten ist.

Die vorliegende Studie konnte nicht eindeutig klären, ob der situative Regulationsfokus Einfluss auf die Wahl der Risikoentschärfungsoperatoren sowie auf die Beurteilung der negativen Konsequenzen hat oder nicht. Die verwendete Operationalisierung scheint sich also nicht zu eignen, um diese Frage eindeutig beantworten zu können. Ein wesentlich stärkeres Priming wäre essentiell für aussagekräftige Ergebnisse. Beispielsweise würden kurze Videos, in dem entweder eine Person mit promotionsorientiertem Verhalten Erfolg hat oder in dem es einer Person mittels Präventionsstrategien gelingt einen Misserfolg zu

vermeiden, vermutlich ein wesentlich stärkeres Priming darstellen, oder die Versuchspersonen müssen selbst Handlungen ausführen, die in Richtung Präventions- oder Promotionsfokus manipulieren. Für weitere Studien zu diesem Thema wäre es insgesamt ratsam, einen anderen Zugang zu wählen. Eine interessante Möglichkeit könnte die Methode der Aktiven Informationssuche (AIS; Huber et al., 1997) darstellen. Hierbei wird den Versuchspersonen nur eine sehr kurze Beschreibung der Situation gegeben und sie haben selbst die Möglichkeit nach weiterer Information zu fragen (die Antworten werden auf Kärtchen präsentiert, um Versuchsleitereffekte zu vermeiden), beispielsweise nach Entdeckungswahrscheinlichkeiten oder nach Möglichkeiten, das Risiko zu entschärfen. Auf diese Art und Weise wird das Involvement der Versuchspersonen erhöht und man könnte gezielt darauf achten, nach welchen Information Präventionsorientierte in Vergleich zu Promotionsorientierten fragen bzw. aktiv suchen.

Aussagekräftige Ergebnisse zu diesem Thema wären für die Praxis wünschenswert. Allgemein ist das Thema für verschiedene Arten von Versicherungen wichtig. Unterschiedliche Arten von Zusatzleistungen könnten für präventions- und promotionsorientierte Personen kreiert werden bzw. je nach dispositioneller Präferenz könnten Personen zwischen unterschiedlichen Zusatzleistungen wählen. Hinsichtlich Marketing und Verkauf besteht insbesondere eine Relevanz: Präventionsorientierte Personen könnten viel eher zum Kauf von teuren Produkten bewegt werden, wenn entsprechende Zusatzversicherungen angeboten werden. Ebenso lässt sich das Konzept auf Politik und Werbung übertragen: Im Falle demographischer Unterschiede in Bezug auf den Regulationsfokus könnte zielgruppenorientiert vorgegangen werden. Beispielsweise könnten Politiker maßgeschneidert auf bestimmte Altersgruppen verstärkt Präventions- oder Promotionsstrategien darlegen, sodass fokuskompatible Inhalte transportiert werden (also entsprechend dem Fokus der WählerInnen, da fokusentsprechende Inhalte bevorzugt werden).

V ZUSAMMENFASSUNG

Thema dieser Arbeit sind Risikoentscheidungen. Darunter werden Entscheidungen zwischen Alternativen verstanden, welche mit möglichen negativen Konsequenzen verbunden sind, die mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit eintreten können. Die Risikoentscheidungsforschung richtete lange Zeit ihr Hauptaugenmerk auf Experimente mit Glücksspielen. Huber (2004) bezweifelte daher die Generalisierbarkeit dieser Ergebnisse auf alle Risikoentscheidungen und gibt an, dass Menschen in Alltagssituationen bestrebt sind das Risiko des Eintritts negativer Konsequenzen zu reduzieren. Aus diesem Grund wählten Huber und Huber (2003) einen neuen Zugang, nämlich jenen über quasi-realistische Risikoentscheidungssituationen, bei denen sich die TeilnehmerInnen zwischen zwei Handlungsalternativen entscheiden müssen. Diese beinhalten sogenannte Risikoentschärfungsoperatoren (REOen), also Handlungen, welche helfen das Risiko zu minimieren. Es besteht nun die Wahl zwischen einem Vorereignis-REO, der vor dem möglichen Eintritt eines negativen Ereignisses eingesetzt werden muss, und einem Nachereignis-REO, der erst dann zum Einsatz kommt, wenn die mögliche negative Konsequenz bereits eingetreten ist. Ein Beispiel für einen Vorereignis-REO stellt eine Schutzimpfung dar, um sich gegen eine Infektion im Vorfeld zu schützen. Demgegenüber wäre die Einnahme eines Medikaments im Falle einer bereits eingetretenen Erkrankung ein Beispiel für einen Nachereignis-REO. Dem positiven Effekt eines REOs stehen immer die Kosten seiner Anwendung gegenüber. Bei sicherer Entdeckungswahrscheinlichkeit ist ein Nachereignis-REO immer mit geringeren Kosten verbunden, jedoch ist die Entdeckung des negativen Ereignisses selten sicher. In diesem Fall ist es wichtig, dass ein negatives Ereignis auch rechtzeitig erkannt wird, um einen Nachereignis-REO anwenden zu können. Im oben genannten Beispiel wäre es denkbar, dass die Erkrankung bereits im Anfangsstadium erkannt werden muss, damit das Medikament wirksam ist. Wird das negative Ereignis nicht rechtzeitig erkannt, steigen die Kosten des Nachereignis-REO stark an (in dem eben genannten Beispiel Kosten in Form von gesundheitlichen Folgeschäden).

Dieses Konzept der REOen (Huber & Huber, 2003) wird mit der Regulatorischen Fokustheorie von Higgins (1997) verknüpft. Diese besagt, dass Personen die Erreichung

ihrer Ziele mittels zweier motivationaler Selbstregulationssysteme steuern, dem Präventionsfokus und dem Promotionsfokus. Personen unter Präventionsfokus richten ihr Hauptaugenmerk auf Sicherheit und die Vermeidung von Fehlern und verhalten sich somit eher risikoavers. Promotionsorientierte Personen streben hingegen nach Selbstverwirklichung und Erfolg, das heißt sie zeigen sich eher risikofreudig. Präventionsorientierte Personen sollten demnach einen sicheren Vorereignis-REO bevorzugen und Personen unter Promotionsfokus einen kostengünstigeren, aber mit einem gewissen Risiko verbundenen, Nachereignis-REO. Der Regulationsfokus und dessen Aktivierung kann sowohl von der Disposition einer Person als auch von der Situation abhängig sein. Der dispositionelle (persönlichkeitsbezogene) Regulationsfokus wurde mittels Regulatory Focus Scale (RFS; Fellner et al., 2007) erhoben. Der situative Fokus wurde versucht zu manipulieren. Die Induktion des Präventionsfokus erfolgte durch die Angabe einer Verpflichtung inklusive Vermeidungsstrategien, während ein situativer Promotionsfokus durch die Angabe eines Wunsches inklusive Verwirklichungsstrategien hergestellt wurde.

Diese Arbeit geht der Frage nach, ob das Risikoentscheidungsverhalten von dem Regulationsfokus und der Entdeckungswahrscheinlichkeit vorausgesagt werden kann. Weiters wurde untersucht, ob die Beurteilung der negativen Ereignisse vom Regulationsfokus abhängt.

Diese Studie hat gezeigt, dass die Entdeckungswahrscheinlichkeiten eines negativen Ereignisses einen guten Prädiktor für die Wahl von Risikoentschärfungsoperatoren darstellen. Hinsichtlich des situativen Regulationsfokus sind die Ergebnisse nicht eindeutig. Die Manipulation des situativen Fokus kann nur für das erste Szenario als geglückt angesehen werden, für die restlichen drei Szenarien muss von einer missglückten Manipulation ausgegangen werden. Es zeigte sich nur im ersten Szenario ein signifikanter Einfluss des situativen Regulationsfokus auf die Wahl der Alternativen. Ein Unterschied in der Beurteilung der negativen Konsequenzen zwischen präventions- und promotionsorientierten Personen konnte ebenfalls nur für das erste Szenario bestätigt werden. In den restlichen drei Szenarien hatte der situative Fokus keinen Einfluss auf die Wahl des REOs. Die Beurteilung der negativen Konsequenzen war ebenfalls nicht vom

Regulationsfokus abhängig. Der mittels RFS (Fellner et al., 2007) erhobene dispositionelle Regulationsfokus erwies sich durchwegs als ungeeigneter Prädiktor für die Wahl der REOen.

Gründe für den unzureichenden bzw. nur teilweisen Effekt des situativen Regulationsfokus könnten darin liegen, dass die Manipulation zu schwach war und somit nur im ersten Szenario ihre Wirkung gezeigt hat. Weiters könnten andere Faktoren einen Effekt haben, wie beispielsweise die moralische Wertigkeit. Eine Verzerrung der Stichprobe durch das ungleiche Verhältnis von Männern und Frauen wäre ebenfalls denkbar. Aus einem ökonomischen Standpunkt betrachtet könnte der Einfluss der Nutzenmaximierung den Einfluss des Regulationsfokus überlagert haben, da die Alternativen nicht gleichwertig sind. Insgesamt ist interessant, dass in der Mehrheit der Fälle ein Nachereignis-REO gewählt wurde, was gegen die Befunde von Huber und Huber (2003) spricht, nach denen sich die Mehrheit der Personen risikoavers verhält. In der vorliegenden Studie wurden ausschließlich Szenarien verwendet, welche Fremdbetroffenheit suggerieren. In der Studie von Böck (2010) hingegen suggerieren alle Szenarien Selbstbetroffenheit, wobei hier wie bei Huber und Huber (2003) die Mehrheit der Personen Vorereignis-REOen wählte. Aussagekräftige Ergebnisse zu diesem Thema wären für viele praktische Themen relevant, wie Marketing, Versicherungen sowie Politik und Werbung.

VI LITERATURVERZEICHNIS

- Adelman, P. K. & Zajonc, R. B. (1989). Facial efference and the experience of emotion. *Annual Review of Psychology*, 40, 249-280.
- Atkinson, J.W. (1964). *An introduction to motivation*. Princeton, MJ: Van Nostrand.
- Banfield, J. F., Wyland, C. L., Macrae, C. N., Münte, T. F. & Heatherton, T. F. (2004). The Cognitive Neuroscience of Self Regulation. In Baumeister, R.F. & Vohs, K.D. (HG). (2004). *Handbook of Self-Regulation*. New York: The Guilford Press.
- Böck, B. (2010). *Risikoentschärfung in Entscheidungen unter Promotions- und Präventionsfokus*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien.
- Bortz, J. & Döring, N. (2002). *Forschungsmethoden und Evaluation*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Cesario, J., Grant, H. & Higgins, E. T. (2004). Regulatory fit and persuasion: Transfer from “feeling right”. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86 (3), 388-404.
- Crowe, E. & Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69, 117- 132.
- Eisenführ, F. & Weber, M. (2003). *Rationales Entscheiden*. Heidelberg: Springer.
- Fellner, B., Holler, M., Kirchler, E. & Schabmann, A. (2007). Regulatory Focus Scale (RFS): Development of a scale to record dispositional regulatory focus. *Swiss Journal of Psychology*, 66, 109-116.
- Förster, J., Higgins, E. T. & Idson, L. C. (1998). Approach and avoidance strength during goal attainment: Regulatory focus and the „goal looms larger“ effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1115-1131.

- Freitas, A. L. & Higgins, E. T. (2002). Enjoying goal directed action: The role of regulatory fit. *American Psychologist*, 13 (1), 1-6.
- Freund, A. M. (2006). Age-differential motivational consequences of optimization versus compensation focus in younger and older adults. *Psychology and Aging*, 21 (2), 240-252.
- Fröhlich, W. D. (2002). *Wörterbuch Psychologie*. München: dtv.
- Heckhausen, J. & Heckhausen, H. (2006). *Motivation und Handeln*. Heidelberg: Springer.
- Herkner, W. (2001). *Lehrbuch für Sozialpsychologie*. Bern: Huber.
- Higgins, E. T. (1987). Self discrepancies: A theory relating self affect. *Psychological Review*, 94, 319- 340.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.
- Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In M.P. Zanna (Hg.), *Advances in experimental social psychology*. 30, 1-46. New York: Academic Press.
- Higgins, E. T. (2000). Making a good decision: Value from fit. *American Psychologist*, 55, 1217-1230.
- Higgins, E. T., Shah, J. & Friedman, R. (1997). Emotional responses to goal attainment: Strength of regulatory focus as moderator. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 515- 525.
- Higgins, E. T., Roney, C., Crowe, E. & Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 276-286.
- Higgins, E. T. & Silberman I. (1998). Development of regulatory focus: Promotion and prevention as ways of living. In J. Heckhausen & C.S. Dweck (Hrsg.). *Motivation and Self-Regulation across the Life-Span*, 78-113. Cambridge: University Press.

- Higgins, E. T. & Spiegel, S. (2004). Promotion and Prevention Strategies for Self-Regulation. A Motivated Cognition Perspective. In R.F. Baumeister & K.D. Vohs (Hg) (2004). *Handbook of Self-Regulation*. New York: The Guilford Press.
- Holler, M., Fellner, B., und Kirchler, E. (2005). Selbstregulation, Regulationsfokus und Arbeitsmotivation: Überblick über den Stand der Forschung und praktische Konsequenzen. *Journal für Betriebswirtschaft*, 55, 145-168.
- Huber, O. (2007). Behaviour in Risky Decisions: Focus and Risk Defusing. In M. Abdellaoui, R.D. Luce, M.J. Machina, & B. Munier (Hg). *Uncertainty and risk. Mental, formal, experimental representations*. Heidelberg: Springer.
- Huber, O. (2004). Entscheiden unter Risiko: Aktive Risiko-Entschärfung. *Psychologische Rundschau*, 55, 127-134.
- Huber, O. (1997). Beyond Gambles and Lotteries: Naturalistic Risky Decisions. In R. Ranyard, W.R. Crozier & O. Svenson (Hg). *Decision Making: Cognitive models and explanations*. (S. 145-162). London: Routledge.
- Huber, O., Beutter, C., Montoya, J. & Huber, O. W. (2001). Risk-defusing behaviour. Towards an understanding of risky decision making. *European Journal of Cognition Psychology*, 13 (3), 409-426.
- Huber, O. & Huber, O. W. (2008). Gambles vs. Quasi realistic scenarios: Expectations to find probability and risk- defusing information. *Acta Psychologica* 127, 222-236.
- Huber, O. & Huber, O. W. (2003). Detectability of the negative event: Effect on the acceptance of pre- or post-event risk-defusing actions. *Acta Psychologica*, 113, 1-21.
- Huber, O. & Macho, S. (2001). Probabilistic set up and search for probability information in quasi naturalistic decision tasks. *Risk and Decision and Policy*, 6, 1-16.
- Huber, O., Wider, R. & Huber, O. W. (1997). Active information search and complete information presentation in naturalistic risky decision tasks. *Acta Psychologica*, 95, 15-29.

- Idson, L. C., Liberman, N. & Higgins, E. T. (2000). Distinguishing gains from non-losses and losses from non gains: A regulatory focus perspective on hedonic intensity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 252-274.
- Jungermann, H., Pfister, H.-R. & Fischer, H. (2005). *Die Psychologie der Entscheidung. Eine Einführung*. München: Spektrum Akademischer Verlag.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). The Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263- 291. In H. Jungermann, H.-R. Pfister, & H. Fischer (2005). *Die Psychologie der Entscheidung. Eine Einführung*. München: Spektrum Akademischer Verlag.
- Kirchler, E. (2003). *Wirtschaftspsychologie. Grundlagen und Anwendungsfelder der Ökonomischen Psychologie*. Göttingen: Hogrefe.
- Kirchler, E. (2005). *Arbeits- und Organisationspsychologie*. Wien: WUV Universitätsverlag.
- Koch-Kiennast, B. (2010). *Risikoentscheidungen unter der Berücksichtigung von Risikoentschärfungsoperatoren und dem regulatorischen Fokus*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien.
- Liberman, N., Idson, L. C., Camacho, C. J. & Higgins, E. T. (1999). Promotion and prevention choices between stability and change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1135-1145.
- Lipshitz, R. & Strauss, O. (1997). Coping with uncertainty: A naturalistic decision-making analysis. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 69 (2), 149-163.
- Palkovich, P. (2007). *Risikoentschärfung in Entscheidungen unter Promotions- und Präventionsfokus*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien.
- Ranyard, R., Hinkley, L. & Williamson, J. (2001). Risk management in consumer's credit decision making. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 32, 152-161.

- Stiefsohn, N. (2008). *Entschärfung von Risikoentscheidungen durch Risikoentschärfungsoperatoren unter Promotions- und Präventionsfokus*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien.
- Weinstein, N. D. (1984). Why it won't happen to me: Perceptions of risk factors and susceptibility. *Health Psychology*, 3, 431-457.
- Werth, L. & Förster, J. (2007a). Regulatorischer Fokus. Ein Überblick. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 38, 33-42.
- Werth, L. & Förster, J. (2007b). The Effects of Regulatory Focus on Braking Speed. *Journal of Applied Social Psychology*, 37, 2764–2787.
- Werth, L., Mayer, J. & Mussweiler, T. (2006). Der Einfluss des regulatorischen Fokus auf integrative Verhandlungen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 37, 19-25.
- Wiswede, G. (2000). *Einführung in die Wirtschaftspsychologie* (3. Auflage). München, Basel: E. Reinhardt.
- Zhou, R. & Tuan Pham, M. (2004). Promotion and prevention across mental accounts: When financial products dictate consumers' investment goals. *Journal of Consumer Research*, 31 (1), 125-135.

VII ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1 Ursachen und Auswirken von Promotion und Prävention.....	46
Abb. 2 Untersuchungsablauf.....	63
Abb. 3 Wahlhäufigkeiten der REOen.....	78

VIII TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1	Fragebogenversionen für die beiden Regulationsfokuse	51
Tabelle 2	Mittelwerte der Wahrnehmung der Entdeckungswahrscheinlichkeiten	65
Tabelle 3	Unterschiede in der Wahrnehmung der Entdeckungswahrscheinlichkeiten für jedes Szenario	66
Tabelle 4	Mittelwerte und Standardabweichungen der Items „Gewinn/ Verlust“ und „Chancen/ Gefahr“	68
Tabelle 5	Ergebnisse der MANOVA für den situativen Regulationsfokus	69
Tabelle 6	Darstellung des Einflusses des situativen Regulationsfokus auf die Wahrnehmung der unterschiedlichen Szenarien	69
Tabelle 7	Kontingenztafel zur Verteilung der dispositionellen Fokuse über die Versuchsbedingungen	70
Tabelle 8	Binär logistische Regression für alle Szenarien mit den Prädiktoren situativer und dispositioneller Regulationsfokus sowie Entdeckungswahrscheinlichkeit	73
Tabelle 9	Wahlhäufigkeiten der Vor- und Nachereignis-REOen für alle Szenarien unter Berücksichtigung des sit. Regulationsfokus u. d. Entdeckungswahrscheinlichkeiten	76
Tabelle 10	T-Test für unabhängige Stichproben für alle Szenarien bezogen auf die Beurteilung der negativen Konsequenzen für den situativen Regulationsfokus	81
Tabelle 11	T-Test für unabhängige Stichproben für alle Szenarien bezogen auf die Beurteilung der negativen Konsequenzen für den dispositionellen Regulationsfokus	82

IX ANHANG

Anhang A: Vorstudie

Im Folgenden werden die Szenarien der Vorstudie dargestellt. Alle Szenarien wurden einzeln hinsichtlich Verständlichkeit beurteilt (5-stufige Skala mit den Polen gar nicht bis völlig). Dieselbe Skala wurde für die Frage, wie gut sich die TeilnehmerInnen in die Situation hineinversetzen konnten, verwendet. Weiters wurde gefragt, ob die Entscheidung für sich selbst oder für andere getroffen wurde (5-stufige Skala mit den Polen selbst und andere). Außerdem sollten die Testpersonen für zehn verschiedene verbale Wahrscheinlichkeitsangaben („sicher“, „sehr wahrscheinlich“, „wahrscheinlich“, „möglich“, „vielleicht“, „unwahrscheinlich“, „höchstwahrscheinlich“, „mutmaßlich“, „vermutlich“, „fragwürdig“) das subjektive Äquivalent in Prozent angeben. Zuletzt wurden das Geschlecht sowie das Alter der TeilnehmerInnen erhoben.

1. Sie sind Mitglied der Geschäftsführung eines Getränkehandels und planen die Lagerressourcen für das nächste Jahr. Es besteht die Möglichkeit, dass im folgenden Jahr erhöhte Kapazitäten benötigt werden. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

☐ Sie mieten sofort einen weiteren Lagerraum an, der jedoch bereits jetzt Mietkosten verursacht. Diese werden nicht rückerstattet falls die Kapazitäten später doch nicht benötigt werden.

☐ Sie mieten einen Lagerraum erst im Falle eines sich bereits absehbaren Engpasses an. Ein bevorstehender Engpass kann wahrscheinlich rechtzeitig erkannt werden, um noch zeitgerecht einen weiteren Lagerraum anmieten zu können und dadurch Lieferprobleme und Verluste zu vermeiden.

2. Sie sind Mitglied eines gemeinnützigen Vereins, welches ein Tierheim unterstützt. In der Umgebung des Tierheims leiden viele Tiere unter besonders hartnäckigen Parasiten, welche zu Juckreiz und in weiterer Folge zu großflächigen Schürfwunden führen. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

☐ Sie kaufen spezielle Halsbänder, die häufig gewechselt werden müssen und somit viel Zeit in Anspruch nehmen.

☐ Im Falle eines Parasitenbefalls werden die Tiere mit einem speziellen Shampoo behandelt. Dieses muss jedoch rechtzeitig verwendet werden, da es einen Parasitenbefall nur im Frühstadium effektiv bekämpfen kann. Der Befall kann wahrscheinlich rechtzeitig erkannt werden.

3. Sie sind SachwalterIn und verwalten das Erbe eines Minderjährigen, dessen Geld zum Teil in einem möglicherweise insolvenzgefährdeten Unternehmen angelegt ist. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

☐ Sie verkaufen die Anteile, allerdings mit Verlusten.

☐ Im Falle einer Insolvenzgefährdung ist es wichtig, von dieser rechtzeitig zu erfahren, um dem Unternehmen eine Finanzspritze aus dem Vermögen des Mandanten zukommen zu lassen zu können, durch die sich das Unternehmen wieder erholt. Sie erfahren wahrscheinlich rechtzeitig von der Insolvenz.

4. Sie sind Mitglied eines Komitees für gefährdete Tierarten, wie beispielsweise die einheimischen Welse, welche möglicherweise durch eine einwandernde Spezies bedroht werden. Für welche der folgenden Alternative entscheiden Sie sich?

☐ Sie stellen Netze auf, welche die einwandernde Spezies aufhalten. Diese sind jedoch sehr aufwändig zu montieren.

☐ Falls die Spezies einwandert, setzen Sie ein bestimmtes Hormon ein, welches die Einwanderung der Spezies verhindert. Dieses Hormon ist jedoch nur wenige Tage wirksam und muss daher rechtzeitig eingesetzt werden. Experten geben an, dass die Einwanderung wahrscheinlich rechtzeitig entdeckt werden kann.

5. Sie sind MitarbeiterIn des Gesundheitsministeriums des Landes Tantubien, in welches ein neuartiges Virus, der grippeähnliche Zustände hervorruft, einwandern könnte. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

☐ Sie fordern gleich einen Vorrat an Medikamenten an, der jedoch relativ teuer ist.

☐ Sie wollen das Medikament erst im Falle einer Einwanderung und Ausbreitung des Virus in ihrem Land bestellen. Ein von Medizinern entwickelter Test kann wahrscheinlich frühzeitig den Virus identifizieren, um die benötigte Menge rechtzeitig zu kaufen.

6. Sie sind Mitglied der städtischen Gärtnerei und zuständig für die Pflanzen der Parkanlagen. Dieses Jahr ist eine bestimmte Schädlingsart verbreitet, welche die Pflanzen stark in Mitleidenschaft zieht. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

☐ Sie veranlassen das Besprühen aller Pflanzen der Parkanlagen mit einem speziellen Pflanzenschutzmittel. Dieser Vorgang muss öfters wiederholt werden, um effektiv zu sein, und nimmt daher viel Zeit in Anspruch.

☐ Sie lassen die Pflanzen der Parkanlage erst im Falle eines Befalls behandeln, jedoch ist die rechtzeitige Erkennung des Schädlingsbefalls für eine zielführende Behandlung notwendig. Der Befall kann wahrscheinlich rechtzeitig erkannt werden.

Anhang B: Szenario nach Huber und Huber (2003)

Als Beispiel dient folgendes Szenario:

„Molchepidemie“

Sie sind Mitglied eines Komitees, das folgende Situation analysieren soll:

Wissenschaftler haben entdeckt, dass die Haut der Molchart *Austriaca Montania* eine Substanz enthält, aus der sich möglicherweise ein Medikament gegen AIDS entwickeln lässt. Diese Molchart ist sehr gefährdet und kommt nur mehr im tiefsten See Österreichs, dem Traunsee im Salzkammergut, vor.

Aus unbekannten Gründen pflanzen sich die Molche im Labor nicht fort. Nun ist die Existenz von *Austriaca Montania* durch die australischen Molche der Art *Uxus Australicus* bedroht. Diese Art wurde vor einigen Jahren in die Gewässer des Salzkammergutes eingeschleppt und ernährt sich von denselben Schnecken wie die einheimische Molchart. Des Weiteren haben sich die australischen Molche, *Uxus Australicus*, auch kräftig vermehrt und mit ihrer überlegenen Größe stellen sie eine Bedrohung für die einheimische Molchart dar.

Die australischen Molche werden nach einem Jahr geschlechtsreif. Darauf wandern sie im Herbst in andere Gewässer, und es besteht die Gefahr, dass sie auch in den Traunsee einwandern.

Falls *Uxus Australicus* auch in den Traunsee einwandert, erwarten Experten, dass sich der Bestand von *Austriaca Montania* auf lange Sicht um ca. die Hälfte verringert. Dadurch werden die Forschungsarbeiten für das Medikament unmöglich.

Als Mitglied des Komitees müssen Sie sich für eine von zwei Handlungsmöglichkeiten entscheiden.

☐ Möglichkeit A

Biologen haben ein Hormon der *Uxus Australicus* gefunden, das ihren Wandertrieb ausschaltet. Dieses Hormon würde in den benachbarten Gewässern ausgebracht. Allerdings ist es möglich, dass einige australische Molche trotzdem wandern.

Nun haben die Biologen eine Algenart gefunden, die einen Stoff abgibt, der die eventuell eingewanderten australischen Molche sicher töten würde. Für die *Austriaca Montania* ist er jedoch völlig ungefährlich. Da die Algen längere Zeit brauchen, bis sie den besagten Stoff produziert haben, müssen sie sofort ausgesetzt werden, also bevor man weiß, ob die *Uxus Australicus* überhaupt einwandern. Es kann keine unkontrollierte Algenepidemie entstehen, da die Algen Temperaturen unter 5°C nicht überleben und so im Winter absterben.

☐ Möglichkeit B

Der Traunsee hat einen Zulauf und einen Ablauf, die wenig Wasser führen. Dort können Netze aus rostfreiem Stahl montiert werden, welche die *Uxus Australicus* aufhalten. Solange die Netze in Ordnung sind, braucht man nichts weiter tun. Allerdings können die Netze in manchen Fällen beschädigt werden. Dann würden die australischen Molche trotzdem einwandern. Nur dann muss man folgendes tun:

Der australische Süßwasserkugelfisch ist ein natürlicher Feind der *Uxus Australicus* und tötet sie mit seinem Gift. Biologen haben einen Vorrat dieses biologischen Giftes gesammelt.

Wenn die australischen Molche einwandern, dann wird das biologische Gift ins Wasser gegeben um die *Uxus Australicus* zu töten. Die gesammelten Giftvorräte reichen für eine einzige Aktion. Das Gift ist nur wenige Tage wirksam, dann zersetzt es sich. Man kann es deshalb nicht vorbeugend einbringen, sondern muss warten, bis die *Uxus Australicus* tatsächlich eingewandert sind und dann rasch handeln. Es ist also wichtig, dass das Einwandern rechtzeitig entdeckt wird. Für andere Tiere und Pflanzen ist dieses Gift völlig wirkungslos. Die Experten geben an, dass in jedem Fall erkannt wird, ob die *Uxus Australicus* einwandern.

Anhang C: Fragebogen

Im Folgenden wird eine Version des in der Studie verwendeten Fragebogens dargestellt. Es ist darauf hinzuweisen, dass durch Variation der Entdeckungswahrscheinlichkeiten und Kombination mit dem Priming 48 verschiedene Fragebogenversionen existierten. Im hier dargestellten Fragebogen ist sowohl das Priming für den Präventions- als auch jenes für den Promotionsfokus angegeben, wobei in den verwendeten Fragebögen selbstverständlich jeweils *entweder* das Priming für den Präventions- oder jenes für den Promotionsfokus verwendet wurde.



0% ausgefüllt

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer!

Im Rahmen eines Forschungsprojekts am Institut für Wirtschaftspsychologie, Bildungspsychologie und Evaluation der Fakultät für Psychologie an der Universität Wien führen wir eine Untersuchung durch, bei der wir Sie um Ihre Mithilfe bitten.

Bitte bearbeiten Sie alle folgenden Texte sehr konzentriert. Es gibt weder richtige noch falsche Entscheidungen. Zur Bearbeitung der Texte haben Sie soviel Zeit, wie Sie brauchen.

Die Teilnahme ist anonym, und selbstverständlich werden Ihre Angaben vertraulich behandelt, ausschließlich für das Projekt verwendet und nicht an Dritte weitergegeben.

Wir danken für Ihre Mitarbeit!

Weiter

Anfangs bitten wir Sie um einige persönliche Angaben:

Alter in Jahren

Geschlecht

Männlich Weiblich

☐ ☐

Sind Sie StudentIn?

Ja Nein

☐ ☐

Wenn ja, welche Studienrichtung?

Ihre höchste abgeschlossene Ausbildung?

- ☐ Pflichtschule
- ☐ Lehrabschluss
- ☐ Fachschule
- ☐ AHS
- ☐ BHS
- ☐ Universität/FH

Ich bin?

- ☐ angestellt
- ☐ selbstständig
- ☐ nicht erwerbstätig

Weiter

Unser Handeln wird oft von unseren Verpflichtungen geleitet, wie zum Beispiel der Verpflichtung, Diät zu halten. Was wir uns gezwungen sehen zu tun, bestimmt, worauf wir unsere Aufmerksamkeit und Energie richten. Konkrete Vorstellungen darüber, worauf man bei der Erfüllung einer Verpflichtung achten muss, unterstützen uns dabei, ihr ordnungsgemäß nachzukommen. Beispielsweise muss eine Person ihr Gewicht regelmäßig kontrollieren, ein von einem Arzt ausgearbeitetes Diätprogramm konsequent einhalten, auf fettes und kalorienhaltiges Essen verzichten, lernen, in schwierigen Situationen standhaft bleiben oder es unterlassen, am späten Abend eine große Mahlzeit einzunehmen, um eine Gewichtszunahme zu vermeiden. Weitere Verpflichtungen, mit denen sich viele Menschen konfrontiert sehen, sind beispielsweise eine(n) pflegebedürftigen(n) Angehörigen(n) betreuen oder die Urlaubsvertretung für eine(n) Arbeitskollegen übernehmen.

Formulieren Sie nun eine Verpflichtung, die für Sie persönlich besonders wichtig ist.

Meine Verpflichtung

Denken Sie an negative Konsequenzen, die eintreten würden, wenn Sie der oben genannten Verpflichtung nicht nachkommen. Was müssen sie tun, um diese mögliche Konsequenz zu vermeiden?

Bitte beschreiben Sie ausführlich drei Vermeidungsstrategien.

(Beispiel:

Verpflichtung: eine Prüfung machen; negative Konsequenz: man fällt durch; Vermeidungsstrategien: das Skript lernen/ eine Mitschrift ausborgen/ VO besuchen/ ehemalige Prüfungsfragen ansehen/ Lerngruppe bilden etc...)

Ich kann ...

1.
2.
3.

Weiter

Unser Handeln wird oft von unseren persönlichen Wünschen und Träumen geleitet, wie zum Beispiel dem Wunsch nach Gesundheit bis ins hohe Alter. Was wir uns wünschen, bestimmt, worauf wir unsere Aufmerksamkeit und Energie richten. Konkrete Vorstellungen darüber, was man zur Erfüllung eines Wunsches beitragen kann, unterstützen uns dabei, ihn auch tatsächlich wahr werden zu lassen. Beispielsweise kann eine Person regelmäßig Obst und Gemüse essen, viel Bewegung an der frischen Luft machen, positiv denken, auf ihre Körpersignale hören und danach handeln oder Entspannungstechniken erkennen, um sich bis ins hohe Alter fit zu fühlen. Weitere Wünsche, die von vielen Menschen geäußert werden, sind beispielsweise der Wunsch nach einer harmonischen Partnerschaft oder der Wunsch nach beruflichem Aufstieg.

Formulieren Sie nun einen Wunsch, der für Sie persönlich besonders wichtig ist.

Mein Wunsch

Denken Sie an die Freude, die Sie empfinden würden, wenn der oben genannte Wunsch in Erfüllung geht. Was können Sie tun, um diesen Wunsch erfolgreich zu verwirklichen?

Bitte beschreiben Sie ausführlich drei Verwirklichungsstrategien.

(Beispiel:

Wunsch: Gesundheit; Verwirklichungsstrategien: gesund ernähren/ regelmäßig Sport treiben/ nicht rauchen/ regelmäßige Gesundenuntersuchung beim Arzt etc.)

Ich kann ...

1.

2.

3.

Weiter

Bitte lesen Sie die folgenden vier Texte aufmerksam und in Ihrem eigenen Tempo durch und versuchen Sie sich möglichst gut in die beschriebenen Situationen hineinzusetzen. Markieren Sie anschließend die von Ihnen gewählte Alternative.

1. „Gesundheitsministerium“

Sie sind Mitarbeiter/in des Gesundheitsministeriums des Landes Tantubien, in welches ein neuartiges Virus, das grippeähnliche Zustände hervorruft, einwandern könnte. Sofern das Virus nicht einwandert, bleibt der alltägliche Ablauf bestehen und das Gesundheitsministerium kann sich anderen Aufgaben widmen. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

- ☐ Sie fordern gleich einen Vorrat an Medikamenten an, der jedoch relativ teuer ist.
- ☐ Sie bestellen das Medikament erst im Falle einer Einwanderung und Ausbreitung des Virus in ihrem Land. Es ist sehr wahrscheinlich, dass ein von Medizinern entwickelter Test das Virus frühzeitig identifizieren kann, um die benötigte Menge rechtzeitig zu kaufen.

[Weiter](#)

2. „Parkanlagen“

Sie sind Mitglied der städtischen Gärtnerei und zuständig für die Pflanzen der Parkanlagen. Dieses Jahr ist allerdings eine bestimmte Schädlingsart verbreitet, welche die Pflanzen stark in Mitleidenschaft zieht. Falls die Pflanzen der Parkanlagen nicht von dieser Schädlingsart befallen werden, blühen diese in den prächtigsten Farben und verschönern das gesamte Stadtbild. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

- ☐ Sie veranlassen das Besprühen aller Pflanzen der Parkanlagen mit einem speziellen Pflanzenschutzmittel. Dieser Vorgang muss öfters wiederholt werden, um effektiv zu sein, und nimmt daher viel Zeit in Anspruch.
- ☐ Sie lassen die Pflanzen der Parkanlage erst im Falle eines Befalls behandeln, jedoch ist die rechtzeitige Erkennung des Schädlingsbefalls für eine zielführende Behandlung notwendig. Es ist möglich, dass der Befall rechtzeitig erkannt werden kann.

[Weiter](#)

3. „Getränkehandel“

Sie sind Mitglied der Geschäftsführung eines Getränkehandels und planen die Lagerressourcen für das nächste Jahr. Es besteht allerdings die Möglichkeit, dass im folgenden Jahr erhöhte Kapazitäten benötigt werden. Falls kein Engpass entsteht laufen alle Lieferungen weiterhin problemlos ab. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

- ☐ Sie mieten sofort einen weiteren Lagerraum an, der jedoch bereits jetzt Mietkosten verursacht. Diese werden nicht rückerstattet falls die Kapazitäten später doch nicht benötigt werden.
- ☐ Sie mieten einen Lagerraum erst im Falle eines bereits absehbaren Engpasses an. Es ist unwahrscheinlich, dass dieser rechtzeitig erkannt werden kann, um noch zeitgerecht einen Lagerraum anmieten zu können, um Lieferprobleme und Verluste zu vermeiden.

[Weiter](#)

4. „Tierheim“

Sie sind Mitglied eines gemeinnützigen Vereins, der ein Tierheim unterstützt. In der Umgebung des Tierheims leiden allerdings viele Tiere unter besonders hartnäckigen Parasiten, welche zu Juckreiz und in weiterer Folge zu großflächigen Schürfwunden führen. Sofern kein Parasitenbefall auftritt, geht es den Tieren weiterhin gut und es können viele in nächster Zeit ein neues zu Hause finden. Für welche der folgenden Alternativen entscheiden Sie sich?

- ☐ Sie kaufen spezielle Halsbänder, die häufig gewechselt werden müssen und viel Zeit in Anspruch nehmen.
- ☐ Im Falle eines Parasitenbefalls werden die Tiere mit einem speziellen, pharmazeutisch getesteten Shampoo behandelt, welches jedoch bereits im Frühstadium angewendet werden muss. Es ist sicher, dass der Befall rechtzeitig erkannt werden kann.

[Weiter](#)

Bitte denken Sie nochmals an die Aufgabe 1 („Gesundheitsministerium“) zurück und beantworten Sie die folgenden Fragen.

Wie sicher schätzen Sie es ein, dass der von Medizinern entwickelte Test das Virus frühzeitig erkennt?

keinesfalls ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sicher

Wie wahrscheinlich müsste die rechtzeitige Erkennung des Virus durch den entwickelten Test sein, damit Sie Ihre Meinung ändern und die andere Alternative wählen?

sicher nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sicher

Wie beurteilen Sie es in der Rolle als Mitarbeiter des Gesundheitsministeriums des Landes Tansanien, wenn ein neuartiges Virus einwandert, das grippeähnliche Zustände hervorruft?

neutral ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sehr negativ

Worauf haben Sie bei der Bearbeitung von Aufgabe 1 („Gesundheitsministerium“) primär geachtet?

Gewinn erzielen ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Verlust vermeiden

Gefahr verhindern ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Chancen erhöhen

	gar nicht	kaum	mittel- mäßig	ziem- lich	außer- ordentlich
Wie bedrohlich erschien Ihnen das in Aufgabe 1 („Gesundheitsministerium“) dargestellte Szenario?	☐	☐	☐	☐	☐
Wie komplex erschien Ihnen das in Aufgabe 1 („Gesundheitsministerium“) dargestellte Szenario?	☐	☐	☐	☐	☐
Wie verständlich war das in Aufgabe 1 („Gesundheitsministerium“) dargestellte Problem?	☐	☐	☐	☐	☐

Weiter

Bitte denken Sie nochmals an die Aufgabe 2 („Parkanlagen“) zurück und beantworten Sie die folgenden Fragen.

Wie sicher schätzen Sie es ein, dass der Schädlingsbefall rechtzeitig erkannt wird?

keinesfalls ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sicher

Wie wahrscheinlich müsste die rechtzeitige Erkennung des Schädlingsbefalls sein, damit Sie Ihre Meinung ändern und die andere Alternative wählen?

sicher nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sicher

Wie beurteilen Sie es in der Rolle als Mitglied der städtischen Gärtnerei, wenn die Pflanzen der Parkanlagen von dieser bestimmten Schädlingsart befallen werden?

neutral ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sehr negativ

Worauf haben Sie bei der Bearbeitung von Aufgabe 2 („Parkanlagen“) primär geachtet?

Gewinn erzielen ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Verlust vermeiden

Gefahr verhindern ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Chancen erhöhen

	gar nicht	kaum	mittel- mäßig	ziem- lich	außer- ordentlich
Wie bedrohlich erschien Ihnen das in Aufgabe 2 („Parkanlagen“) dargestellte Szenario?	☐	☐	☐	☐	☐
Wie komplex erschien Ihnen das in Aufgabe 2 („Parkanlagen“) dargestellte Szenario?	☐	☐	☐	☐	☐
Wie verständlich war das in Aufgabe 2 („Parkanlagen“) dargestellte Problem?	☐	☐	☐	☐	☐

Weiter

Bitte denken Sie nochmals an die Aufgabe 3 („Getränkhandel“) zurück und beantworten Sie die folgenden Fragen.

Wie sicher schätzen Sie es ein, dass ein bevorstehender Engpass rechtzeitig erkannt wird?

keinesfalls ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sicher

Wie wahrscheinlich müsste die rechtzeitige Erkennung eines bevorstehenden Engpasses sein, damit Sie Ihre Meinung ändern und die andere Alternative wählen?

sicher nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sicher

Wie beurteilen Sie es in der Rolle als Mitglied der Geschäftsführung eines Getränkehandels, wenn ein Engpass entsteht und die Lagerressourcen somit nicht ausreichen?

neutral ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sehr negativ

Worauf haben Sie bei der Bearbeitung von Aufgabe 3 („Getränkhandel“) primär geachtet?

Gewinn erzielen ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Verlust vermeiden

Gefahr verhindern ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Chancen erhöhen

	gar nicht	kaum	mittel- mäßig	ziem- lich	außer- ordentlich
Wie bedrohlich erschien Ihnen das in Aufgabe 3 („Getränkhandel“) dargestellte Szenario?	☐	☐	☐	☐	☐
Wie komplex erschien Ihnen das in Aufgabe 3 („Getränkhandel“) dargestellte Szenario?	☐	☐	☐	☐	☐
Wie verständlich war das in Aufgabe 3 („Getränkhandel“) dargestellte Problem?	☐	☐	☐	☐	☐

Weiter

Bitte denken Sie nochmals an die Aufgabe 4 („Tierheim“) zurück und beantworten Sie die folgenden Fragen.

Wie sicher schätzen Sie es ein, dass der Parasitenbefall rechtzeitig erkannt wird?

keinesfalls ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sicher

Wie wahrscheinlich müsste die rechtzeitige Erkennung des Parasitenbefalls sein, damit Sie Ihre Meinung ändern und die andere Alternative wählen?

sicher nicht ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sicher

Wie beurteilen Sie es in der Rolle als Mitglied eines gemeinnützigen Vereins, der ein Tierheim unterstützt, wenn die Tiere von besonders hartnäckigen Parasiten befallen werden, die zu Juckreiz und in weiterer Folge zu großflächigen Schürfwunden führen?

neutral ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ sehr negativ

Worauf haben Sie bei der Bearbeitung von Aufgabe 4 („Tierheim“) primär geachtet?

Gewinn erzielen ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Verlust vermeiden

Gefahr verhindern ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Chancen erhöhen

	gar nicht	kaum	mittel- mäßig	ziem- lich	außer- ordentlich
Wie bedrohlich erschien Ihnen das in Aufgabe 4 („Tierheim“) dargestellte Szenario?	☐	☐	☐	☐	☐
Wie komplex erschien Ihnen das in Aufgabe 4 („Tierheim“) dargestellte Szenario?	☐	☐	☐	☐	☐
Wie verständlich war das in Aufgabe 4 („Tierheim“) dargestellte Problem?	☐	☐	☐	☐	☐

Weiter

1. Bitte kreuzen Sie bei jeder Aussage an, inwieweit sie für Sie zutrifft.

	Trifft gar nicht zu	Trifft nicht zu	Trifft eher nicht zu	Weder noch	Trifft eher zu	Trifft zu	Trifft ganz sicher zu	Weiß nicht
Ich bevorzuge es, ohne fremde Anleitung zu arbeiten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich erledige Dinge gerne auf neue Art und Weise.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Für mich ist es sehr wichtig meinen Verpflichtungen nachzukommen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Probleme löse ich meist auf kreative Art und Weise.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Dinge ganz genau zu überprüfen beziehungsweise zu kontrollieren liegt mir nicht.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Regeln und Vorschriften sind für mich hilfreich und notwendig.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich versuche immer möglichst genau und fehlerfrei zu arbeiten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich probiere gerne viele verschiedene Sachen aus und habe auch oft Erfolg.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Es ist wichtig für mich, dass meine Leistung von anderen anerkannt und geschätzt werden.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich denke oft darüber nach, was andere von mir erwarten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Weiter

Anhang D: Variablenkodierung und Datensatz

Variablenname	Bedeutung	Variablenkodierung
ID	Fragebogennummer/ Versuchsperson	240 bis 1193 (192 Vpn)
Prae_Pro	Priming situativer Regulationsfokus	0 = "Prävention", 1 = "Promotion"
Wkt_Sze1	Wahrscheinlichkeit Szenario GM	0 = "unwahrscheinlich", 1 = "möglich", 2 = "sehr wahrscheinlich", 3 = "sicher"
Wkt_Sze2	Wahrscheinlichkeit Szenario PA	0 = "unwahrscheinlich", 1 = "möglich", 2 = "sehr wahrscheinlich", 3 = "sicher"
Wkt_Sze3	Wahrscheinlichkeit Szenario GH	0 = "unwahrscheinlich", 1 = "möglich", 2 = "sehr wahrscheinlich", 3 = "sicher"
Wkt_Sze4	Wahrscheinlichkeit Szenario TH	0 = "unwahrscheinlich", 1 = "möglich", 2 = "sehr wahrscheinlich", 3 = "sicher"
Alter	Alter	16 bis 65
Geschlecht	Geschlecht	1 = "männlich", 2 = "weiblich"
Studium	Studium	1 = "ja", 2 = "nein"
Ausbildung	Höchste abgeschlossene Ausbildung	1 = "Pflichtschule", 2 = "Lehrabschluss", 3 = "Fachschule", 4 = "AHS", 5 = "BHS", 6 = "Universität/FH"
Beruf	Beruf	1 = "angestellt", 2 = "selbstständig", 3 = "nicht erwerbstätig"
Sze_Gesundheitsmin	Szenario Gesundheitsministerium	0 = "Vorereignis-REO", 1 = "Nachereignis-REO"
Bew_GmEntd	Manipulation Check Entdeckungswahrscheinlichkeit im Szenario GM	1 = "keinesfalls" bis 11 = "sicher"
Bew_GmWahl	Bewertung der Wahl im Szenario GM	1 = "sicher nicht" bis 11 = "sicher"
Bew_GmKons	Bewertung der Konsequenzen im Szenario GM	1 = "neutral" bis 11 = "sehr negativ"
Bew_GmMani1	Manipulation Check situativer Regulationsfokus im Szenario GM	1 = "Gewinn erzielen" (Promotionsfokus) bis 11 = "Verlust vermeiden" (Präventionsfokus)
Bew_GmMani2	Manipulation Check situativer Regulationsfokus im Szenario GM	1 = "Gefahr verhindern" (Präventionsfokus) bis 11 = "Chancen erhöhen" (Promotionsfokus)
Bew_GmBeur1	Wahrnehmung der Bedrohlichkeit des Szenarios GM	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"
Bew_GmBeur2	Wahrnehmung der Komplexität des Szenarios GM	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"
Bew_GmBeur3	Wahrnehmung der Verständlichkeit des Szenarios GM	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"
Sze_Parkanlage	Szenario Parkanlage	0 = Vorereignis-REO, 1 = Nachereignis-REO
Bew_PaEntd	Manipulation Check Entdeckungswahrscheinlichkeit im Szenario PA	1 = "keinesfalls" bis 11 = "sicher"
Bew_PaWahl	Bewertung der Wahl im Szenario PA	1 = "sicher nicht" bis 11 = "sicher"

Bew_PaKons	Bewertung der Konsequenzen im Szenario PA	1 = "neutral" bis 11 = "sehr negativ"
Bew_PaMani1	Manipulation Check situativer Regulationsfokus im Szenario PA	1 = "Gewinn erzielen" (Promotionsfokus) bis 11 = "Verlust vermeiden" (Präventionsfokus)
Bew_PaMani2	Manipulation Check situativer Regulationsfokus im Szenario PA	1 = "Gefahr verhindern" (Präventionsfokus) bis 11 = "Chancen erhöhen" (Promotionsfokus)
Bew_PaBeur1	Wahrnehmung der Bedrohlichkeit des Szenarios PA	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"
Bew_PaBeur2	Wahrnehmung der Komplexität des Szenarios PA	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"
Bew_PaBeur3	Wahrnehmung der Verständlichkeit des Szenarios PA	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"
Sze_Getraenkehandel	Szenario Getränkehandel	0 = Vorereignis-REO, 1 = Nachereignis-REO
Bew_GhEntd	Manipulation Check Entdeckungswahrscheinlichkeit im Szenario GH	1 = "keinesfalls" bis 11 = "sicher"
Bew_GhWahl	Bewertung der Wahl im Szenario GH	1 = "sicher nicht" bis 11 = "sicher"
Bew_GhKons	Bewertung der Konsequenzen im Szenario GH	1 = "neutral" bis 11 = "sehr negativ"
Bew_GhMani1	Manipulation Check situativer Regulationsfokus im Szenario GH	1 = "Gewinn erzielen" (Promotionsfokus) bis 11 = "Verlust vermeiden" (Präventionsfokus)
Bew_GhMani2	Manipulation Check situativer Regulationsfokus im Szenario GH	1 = "Gefahr verhindern" (Präventionsfokus) bis 11 = "Chancen erhöhen" (Promotionsfokus)
Bew_GhBeur1	Wahrnehmung der Bedrohlichkeit des Szenarios GH	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"
Bew_GhBeur2	Wahrnehmung der Komplexität des Szenarios GH	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"
Bew_GhBeur3	Wahrnehmung der Verständlichkeit des Szenarios GH	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"
Sze_Tierheim	Szenario Tierheim	0 = Vorereignis-REO, 1 = Nachereignis-REO
Bew_ThEntd	Manipulation Check Entdeckungswahrscheinlichkeit im Szenario TH	1 = "keinesfalls" bis 11 = "sicher"
Bew_ThWahl	Bewertung der Wahl im Szenario TH	1 = "sicher nicht" bis 11 = "sicher"
Bew_ThKons	Bewertung der Konsequenzen im Szenario TH	1 = "neutral" bis 11 = "sehr negativ"
Bew_ThMani1	Manipulation Check situativer Regulationsfokus im Szenario TH	1 = "Gewinn erzielen" (Promotionsfokus) bis 11 = "Verlust vermeiden" (Präventionsfokus)
Bew_ThMani2	Manipulation Check situativer Regulationsfokus im Szenario TH	1 = "Gefahr verhindern" (Präventionsfokus) bis 11 = "Chancen erhöhen" (Promotionsfokus)
Bew_ThBeur1	Wahrnehmung der Bedrohlichkeit des Szenarios TH	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"
Bew_ThBeur2	Wahrnehmung der Komplexität des Szenarios TH	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"
Bew_ThBeur3	Wahrnehmung der Verständlichkeit des Szenarios TH	1 = "gar nicht", 2 = "kaum", 3 = "mittelmäßig", 4 = "ziemlich", 5 = "außerordentlich"

RFS_Pro1	Item der Regulatory Focus Scale	1 = "Trifft gar nicht zu", 2 = "Trifft nicht zu", 3 = "Trifft eher nicht zu", 4 = "Weder noch", 5 = "Trifft eher zu", 6 = "Trifft zu", 7 = "Trifft ganz sicher zu", -1 = "Weiß nicht"
RFS_Pro2	Item der Regulatory Focus Scale	1 = "Trifft gar nicht zu", 2 = "Trifft nicht zu", 3 = "Trifft eher nicht zu", 4 = "Weder noch", 5 = "Trifft eher zu", 6 = "Trifft zu", 7 = "Trifft ganz sicher zu", -1 = "Weiß nicht"
RFS_Prae1	Item der Regulatory Focus Scale	1 = "Trifft gar nicht zu", 2 = "Trifft nicht zu", 3 = "Trifft eher nicht zu", 4 = "Weder noch", 5 = "Trifft eher zu", 6 = "Trifft zu", 7 = "Trifft ganz sicher zu", -1 = "Weiß nicht"
RFS_Pro3	Item der Regulatory Focus Scale	1 = "Trifft gar nicht zu", 2 = "Trifft nicht zu", 3 = "Trifft eher nicht zu", 4 = "Weder noch", 5 = "Trifft eher zu", 6 = "Trifft zu", 7 = "Trifft ganz sicher zu", -1 = "Weiß nicht"
RFS_Pro4	Item der Regulatory Focus Scale	1 = "Trifft gar nicht zu", 2 = "Trifft nicht zu", 3 = "Trifft eher nicht zu", 4 = "Weder noch", 5 = "Trifft eher zu", 6 = "Trifft zu", 7 = "Trifft ganz sicher zu", -1 = "Weiß nicht"
RFS_Prae2	Item der Regulatory Focus Scale	1 = "Trifft gar nicht zu", 2 = "Trifft nicht zu", 3 = "Trifft eher nicht zu", 4 = "Weder noch", 5 = "Trifft eher zu", 6 = "Trifft zu", 7 = "Trifft ganz sicher zu", -1 = "Weiß nicht"
RFS_Prae3	Item der Regulatory Focus Scale	1 = "Trifft gar nicht zu", 2 = "Trifft nicht zu", 3 = "Trifft eher nicht zu", 4 = "Weder noch", 5 = "Trifft eher zu", 6 = "Trifft zu", 7 = "Trifft ganz sicher zu", -1 = "Weiß nicht"
RFS_Pro5	Item der Regulatory Focus Scale	1 = "Trifft gar nicht zu", 2 = "Trifft nicht zu", 3 = "Trifft eher nicht zu", 4 = "Weder noch", 5 = "Trifft eher zu", 6 = "Trifft zu", 7 = "Trifft ganz sicher zu", -1 = "Weiß nicht"
RFS_Prae4	Item der Regulatory Focus Scale	1 = "Trifft gar nicht zu", 2 = "Trifft nicht zu", 3 = "Trifft eher nicht zu", 4 = "Weder noch", 5 = "Trifft eher zu", 6 = "Trifft zu", 7 = "Trifft ganz sicher zu", -1 = "Weiß nicht"
RFS_Prae5	Item der Regulatory Focus Scale	1 = "Trifft gar nicht zu", 2 = "Trifft nicht zu", 3 = "Trifft eher nicht zu", 4 = "Weder noch", 5 = "Trifft eher zu", 6 = "Trifft zu", 7 = "Trifft ganz sicher zu", -1 = "Weiß nicht"
Studienrichtung	Angabe der Studienrichtung	
chroRegFok	dispositioneller Regulationsfokus Summe der Items	
RFSFokus	dispositioneller Regulationsfokus	0 = "Prävention", 1 = "Promotion", . = "indifferenter Fokus"
präproNeu	situativer Regulationsfokus	1 = "Prävention", 2 = "Promotion"

ID	Prae_Pro	Wkt_Sze1	Wkt_Sze2	Wkt_Sze3	Wkt_Sze4	Alter	Geschlecht	Studium_Ausbildung	Beruf
240	0	0	2	1	3	31	1	1	4 2
257	0	0	2	3	1	30	1	2	6 1
274	0	2	3	0	1	27	2	1	6 1
305	0	2	3	1	0	22	2	1	4 3
326	0	1	3	0	2	25	2	1	4 1
350	0	3	0	1	2	28	1	1	4 1
362	0	0	1	3	2	23	2	1	4 1
371	0	2	0	1	3	49	2	2	3 1
399	0	3	0	2	1	25	2	1	5 1
401	0	2	1	0	3	23	2	1	4 3
412	0	1	0	2	3	25	2	1	4 3
415	0	3	1	0	2	31	2	2	6 3
424	0	1	2	0	3	26	2	1	2 3
429	0	0	3	2	1	26	2	1	4 3
430	0	3	2	1	0	32	2	2	6 1
435	0	3	1	2	0	54	2	2	3 3
443	0	0	1	2	3	24	2	1	5 1
444	0	2	0	3	1	27	2	2	6 1
445	0	3	2	0	1	30	2	2	6 1
447	0	0	3	1	2	27	2	2	6 1
450	0	1	2	3	0	22	2	1	4 1
460	0	1	0	3	2	21	2	2	5 1
474	0	1	3	2	0	27	2	2	5 1
494	0	2	1	3	0	23	2	1	4 1
517	0	1	2	3	0	24	2	1	4 1
529	0	2	1	3	0	25	2	1	4 2
531	0	2	0	3	1	23	1	1	4 3
536	0	1	0	3	2	24	2	1	5 1
547	0	2	1	0	3	23	2	1	4 1
564	0	2	3	1	0	24	2	1	5 1
572	0	2	3	0	1	16	1	2	4 3
576	0	3	0	2	1	26	2	2	6 1
594	0	0	3	2	1	29	2	1	5 1
612	0	3	1	0	2	23	2	1	3 1
635	0	3	0	1	2	25	1	1	6 2
637	0	0	1	2	3	54	1	2	3 1
639	0	3	2	0	1	19	1	1	4 3
644	0	0	2	3	1	27	2	2	6 1
674	0	2	0	1	3	37	1	1	6 1
679	0	1	0	2	3	48	1	2	3 1
697	0	1	3	0	2	22	1	1	4 3
699	0	1	3	0	2	20	2	1	4 3
701	0	1	2	0	3	22	2	1	4 3
707	0	0	1	3	2	21	2	1	4 3
710	0	0	2	1	3	22	2	1	4 3
712	0	3	1	2	0	23	2	1	4 1
736	0	3	2	1	0	20	2	1	4 3
743	0	0	3	1	2	22	2	1	6 3
744	0	1	3	2	0	22	1	1	4 3
769	0	0	2	3	1	21	2	1	5 3
784	0	2	0	3	1	23	2	1	5 3
787	0	2	1	0	3	21	2	1	4 3
789	0	1	2	3	0	21	2	1	4 3
815	0	1	2	0	3	22	2	1	5 3
822	0	2	1	3	0	26	1	1	4 3
824	0	0	3	2	1	30	2	1	4 1
826	0	1	0	3	2	28	2	1	4 3
830	0	0	1	3	2	26	2	1	5 1
832	0	3	2	1	0	22	2	1	5 1
835	0	3	2	0	1	25	2	1	4 3
842	0	3	1	2	0	25	1	1	5 1
847	0	1	3	2	0	26	1	1	4 1
851	0	2	3	1	0	24	2	1	4 2
860	0	2	0	1	3	25	1	1	4 3

864	0	0	1	2	3	26	2	1	4	1
896	0	2	3	0	1	20	2	1	4	3
911	0	1	0	2	3	26	2	1	4	3
921	0	3	0	1	2	42	2	1	3	1
929	0	0	3	1	2	26	2	1	5	2
930	0	3	0	2	1	29	2	1	4	3
932	0	0	2	1	3	32	2	1	4	3
939	0	3	1	0	2	26	2	1	4	1
948	0	2	3	1	0	34	1	1	5	1
961	0	1	0	3	2	42	2	1	4	2
977	0	3	2	1	0	25	2	1	4	3
981	0	3	1	0	2	24	2	1	4	3
989	0	2	1	3	0	23	2	1	1	3
991	0	3	0	1	2	29	2	1	5	1
1020	0	0	1	2	3	16	2	2	1	3
1032	0	1	3	0	2	22	1	1	4	3
1035	0	1	2	0	3	16	2	2	1	3
1038	0	0	2	3	1	21	2	1	4	3
1053	0	0	3	1	2	30	1	1	4	1
1057	0	2	0	3	1	31	2	1	6	3
1064	0	2	0	1	3	32	1	1	6	1
1075	0	3	1	2	0	24	1	1	4	1
1118	0	1	0	2	3	21	2	1	4	3
1121	0	1	2	3	0	48	2	2	6	1
1124	0	2	1	0	3	26	2	1	4	3
1144	0	1	3	2	0	27	1	1	5	1
1146	0	0	1	3	2	24	2	1	4	3
1150	0	0	3	2	1	33	1	2	6	1
1159	0	0	2	1	3	23	2	1	6	3
1181	0	3	2	0	1	21	2	1	5	1
1182	0	2	3	0	1	25	2	1	6	1
1189	0	3	0	2	1	25	2	1	4	3
237	1	2	3	0	1	28	1	2	4	1
238	1	0	2	3	1	24	2	1	4	3
245	1	2	1	3	0	24	2	1	4	1
246	1	2	3	1	0	25	1	1	5	1
251	1	0	2	1	3	27	2	2	6	1
253	1	1	3	0	2	53	1	2	5	1
270	1	3	0	2	1	27	2	1	4	3
336	1	1	2	3	0	22	2	1	4	3
357	1	0	3	1	2	26	1	2	6	1
368	1	1	0	2	3	25	1	1	6	1
386	1	0	1	2	3	49	2	1	4	1
394	1	3	1	2	0	22	2	1	4	1
397	1	3	2	0	1	24	2	1	5	1
411	1	1	3	2	0	26	2	1	4	1
434	1	2	1	0	3	45	2	2	4	1
437	1	3	0	1	2	27	1	1	4	3
459	1	1	0	3	2	20	2	2	3	1
463	1	1	0	3	2	27	2	2	6	1
464	1	2	0	3	1	27	2	1	5	2
473	1	3	1	0	2	29	2	1	4	1
483	1	0	1	3	2	30	1	2	5	1
486	1	0	3	2	1	29	2	2	2	1
489	1	2	0	1	3	29	2	2	5	1
496	1	3	2	1	0	31	2	1	5	1
500	1	1	2	0	3	40	2	2	6	1
513	1	2	1	3	0	26	2	1	4	2
522	1	0	1	3	2	26	2	2	3	3
525	1	3	2	1	0	23	2	1	4	1
539	1	0	3	2	1	23	2	1	2	3
540	1	1	2	3	0	24	2	1	4	3
542	1	0	2	3	1	21	2	1	4	3
543	1	2	3	0	1	26	2	1	4	2
550	1	3	0	1	2	24	2	1	4	1

558	1	2	0	1	3	40	2	2	6	3
568	1	0	3	1	2	51	1	2	5	1
575	1	3	2	0	1	33	2	2	6	1
583	1	0	1	2	3	24	2	1	5	3
589	1	0	2	1	3	28	2	2	4	1
671	1	1	0	2	3	22	1	1	6	2
684	1	2	0	3	1	56	2	2	3	1
689	1	1	3	0	2	47	2	1	6	3
700	1	1	2	0	3	27	2	1	4	2
702	1	3	1	2	0	21	2	1	5	3
708	1	3	0	2	1	20	2	1	4	1
709	1	3	1	0	2	25	2	1	4	1
717	1	1	3	2	0	22	1	1	4	1
722	1	2	1	0	3	24	2	1	4	1
730	1	2	3	1	0	22	2	1	4	3
748	1	0	1	2	3	21	2	1	4	1
752	1	2	1	0	3	23	2	1	4	3
758	1	1	3	2	0	23	2	1	4	3
762	1	2	3	1	0	22	2	1	4	3
763	1	2	1	3	0	22	2	1	5	3
773	1	1	0	3	2	22	2	1	4	3
776	1	0	3	1	2	26	2	1	5	3
783	1	1	0	2	3	28	1	1	4	3
804	1	3	2	0	1	21	2	1	4	3
808	1	3	0	2	1	22	2	1	5	3
809	1	1	3	0	2	23	1	1	4	3
836	1	0	3	2	1	23	2	1	4	3
848	1	3	1	0	2	27	2	1	4	3
852	1	0	2	3	1	25	2	1	4	3
863	1	2	0	1	3	25	2	1	4	1
871	1	0	1	3	2	27	2	1	4	1
872	1	3	0	1	2	27	2	1	6	3
888	1	0	2	1	3	24	2	1	4	1
897	1	2	0	3	1	23	2	1	4	3
898	1	2	0	3	1	26	2	2	6	1
901	1	2	3	0	1	27	2	1	3	3
904	1	3	1	2	0	26	2	1	5	1
914	1	1	2	0	3	22	2	1	4	1
938	1	3	2	1	0	22	2	1	5	3
949	1	1	2	3	0	27	2	1	6	1
950	1	0	2	1	3	29	2	1	3	1
984	1	0	1	3	2	25	2	1	4	1
1016	1	2	3	1	0	20	1	1	4	3
1021	1	1	3	2	0	20	1	1	4	3
1027	1	2	0	1	3	16	2	2	1	3
1034	1	1	2	3	0	16	2	2	1	3
1040	1	3	0	1	2	23	1	1	4	2
1043	1	0	2	3	1	44	1	1	6	1
1049	1	0	3	2	1	47	2	1	6	1
1055	1	3	2	1	0	27	2	2	3	1
1063	1	1	3	0	2	23	2	1	4	2
1065	1	3	1	0	2	24	2	1	5	1
1079	1	1	0	3	2	23	2	1	5	3
1091	1	0	1	2	3	32	1	2	6	1
1098	1	3	1	2	0	34	1	1	4	3
1100	1	0	3	1	2	45	2	2	6	2
1123	1	3	0	2	1	24	2	1	4	1
1134	1	2	1	0	3	23	1	1	4	3
1135	1	2	3	0	1	26	2	1	4	1
1141	1	3	2	0	1	25	2	1	4	1
1147	1	1	0	2	3	42	1	1	6	1
1179	1	1	2	0	3	25	2	1	4	3
1193	1	1	2	3	0	27	1	2	6	1

Sze_Gesundheitsmin	Bew_GmEntd	Bew_GmWahl	Bew_GmKons	Bew_GmMani1	Bew_GmMani2	Bew_GmBeur1	Bew_GmBeur2	Bew_GmBeur3
1	6	11	9	9	7	2	3	4
0	2	10	9	9	3	4	1	5
1	8	3	6	11	5	3	3	5
1	6	6	11	6	5	3	4	4
0	5	10	11	11	1	3	3	4
1	9	3	9	10	3	1	2	3
1	1	11	8	11	3	2	3	3
1	7	10	9	9	9	3	4	4
1	4	4	9	5	3	2	3	3
1	10	11	11	11	1	2	3	5
1	9	9	11	10	1	4	3	4
1	10	2	9	3	9	2	3	5
1	10	11	8	10	10	3	2	4
0	4	8	9	11	1	4	4	4
0	8	2	10	11	1	4	3	5
0	1	1	11	11	1	1	2	2
1	10	6	1	10	2	4	3	4
0	8	10	7	7	1	4	4	4
0	10	2	5	11	1	2	2	4
1	3	9	10	11	9	3	2	2
1	9	5	5	9	4	3	2	4
1	7	6	8	11	3	3	4	5
0	3	11	4	6	1	4	4	5
1	8	10	9	8	4	3	4	5
1	10	2	9	10	3	4	2	5
1	8	2	11	10	1	4	2	4
1	8	3	3	3	8	2	2	4
0	4	11	8	10	4	3	2	4
0	9	10	10	11	2	3	4	3
0	9	11	9	10	2	3	2	3
1	6	9	8	10	5	4	3	4
1	11	10	11	6	2	2	2	5
0	3	10	8	6	1	5	3	2
1	9	10	11	11	6	3	4	5
0	5	5	6	6	6	3	3	3
0	6	11	6	6	1	4	4	4
1	10	6	3	7	6	2	2	3
1	3	3	8	4	4	2	4	3
1	9	7	4	8	7	3	3	4
0	3	9	1	6	1	4	2	2
1	11	10	9	10	2	4	4	3
1	10	8	9	10	9	4	3	5
1	8	4	4	9	3	3	3	4
0	1	6	9	11	1	3	3	4
0	2	10	11	6	1	4	3	5
1	10	5	9	9	5	3	4	5
1	10	1	10	10	2	3	4	3
0	8	6	9	10	3	3	2	4
1	6	8	6	8	6	3	3	5
1	10	1	10	6	1	2	3	4
0	9	11	11	9	1	4	4	4
0	9	1	8	9	2	3	4	5
1	9	4	11	9	4	4	3	4
1	8	11	4	6	3	3	4	5
0	7	10	9	11	11	4	2	5
0	3	11	7	11	1	5	5	5
1	8	3	9	7	6	3	1	4
0	7	7	5	5	4	4	4	2
1	8	3	2	9	8	2	1	5
1	11	10	10	11	1	2	2	5
1	8	6	9	6	6	3	3	5
1	8	1	3	8	4	2	3	4
1	10	8	9	9	9	2	2	4
1	8	3	5	7	5	3	4	4

1	7	2	2	10	10	3	4	5
1	9	3	11	9	3	2	3	4
1	9	3	8	6	8	2	4	4
1	6	6	3	6	6	2	3	4
0	5	9	6	9	2	3	3	4
1	10	4	8	8	4	3	3	4
0	11	11	6	10	2	3	3	3
1	7	4	11	11	1	4	3	4
1	7	9	6	10	10	2	1	5
1	8	1	6	10	3	3	3	3
1	10	4	11	9	9	3	2	5
1	6	10	7	6	5	3	3	4
0	11	3	10	11	1	3	3	4
1	10	8	3	11	1	2	5	5
1	7	1	11	9	3	3	2	4
1	8	3	3	9	8	2	4	5
1	8	5	5	6	6	2	3	4
1	4	10	2	10	2	3	4	2
0	3	11	4	11	1	5	4	5
1	9	2	8	7	4	3	4	5
1	8	8	7	8	8	3	2	5
1	11	4	8	9	4	4	3	4
1	5	10	3	9	3	4	3	4
1	10	10	1	6	1	2	2	4
1	11	7	1	11	1	3	4	5
1	9	11	9	8	6	3	3	3
1	7	11	4	9	6	2	3	3
0	3	9	8	6	3	4	5	3
1	9	6	11	6	2	4	3	4
1	5	2	9	6	6	3	2	4
1	11	9	1	9	3	2	3	3
1	11	6	9	6	7	4	1	5
1	6	8	6	5	6	2	3	3
0	3	10	11	2	2	4	3	5
1	10	3	2	10	1	2	2	2
1	10	4	9	3	8	2	3	4
0	9	6	11	8	1	4	3	2
0	10	2	6	9	9	3	4	4
1	8	10	11	11	3	3	4	4
1	6	4	8	9	6	3	4	5
0	3	7	6	6	6	1	1	4
1	9	9	1	6	6	2	2	4
1	2	11	1	11	11	2	3	4
1	9	2	9	11	1	3	1	5
1	9	2	7	11	5	2	2	4
0	3	10	9	9	2	3	2	4
1	6	9	6	9	3	3	3	4
1	11	8	8	6	2	3	1	4
1	5	11	6	5	8	3	2	4
1	8	2	10	10	10	2	2	4
0	4	7	2	11	1	3	2	5
1	10	2	9	11	6	2	3	4
1	10	8	9	9	8	2	2	4
1	6	1	2	6	8	2	1	4
1	4	2	6	4	3	3	3	3
1	9	10	9	3	6	3	4	5
1	10	2	3	3	9	2	2	4
1	9	1	8	10	11	3	3	4
1	6	11	4	11	1	2	3	3
0	8	8	2	11	1	4	3	4
1	2	9	4	9	2	2	3	5
1	10	9	7	11	4	2	1	4
1	9	8	4	11	6	1	3	4
1	10	9	5	10	3	3	3	5
1	10	4	11	11	1	4	2	4

0	8	10	1	9	3	2	3	5
1	3	11	11	11	11	2	3	5
1	6	4	5	5	8	2	2	3
1	8	8	5	7	6	3	2	4
1	9	2	6	7	4	3	3	3
1	11	7	11	6	6	2	1	5
1	8	4	7	7	6	3	3	4
1	9	3	3	9	9	2	3	4
1	10	11	9	3	9	3	4	3
1	9	2	5	10	5	3	4	4
1	8	8	9	10	6	4	3	4
1	8	10	8	8	9	3	4	2
1	7	10	7	8	6	2	4	5
1	8	6	4	8	8	2	3	5
1	7	2	3	6	6	2	3	4
0	5	11	7	11	1	4	1	5
1	6	11	6	11	1	3	1	5
1	9	9	10	6	9	2	3	4
1	6	10	8	10	5	4	4	3
1	8	7	10	9	3	4	4	3
1	10	7	6	7	5	3	4	5
0	9	3	10	10	2	3	3	4
1	7	5	1	5	7	1	2	4
1	11	8	9	11	2	4	3	5
0	3	11	9	10	1	4	3	3
1	11	2	5	11	1	2	4	5
0	3	11	8	11	1	3	4	5
1	10	3	8	4	8	2	2	4
0	4	9	10	3	3	3	2	4
1	10	4	7	4	8	2	2	4
1	4	11	4	10	6	2	3	4
1	9	1	1	11	6	2	3	4
1	7	6	3	3	7	3	3	4
1	8	9	7	10	2	4	3	2
1	10	5	5	8	6	2	2	5
0	3	7	1	11	2	3	3	4
1	4	9	9	3	9	4	3	4
1	8	5	3	4	10	2	2	4
1	11	8	10	9	1	3	2	4
1	10	3	10	10	2	3	4	4
0	6	10	9	11	1	4	3	4
1	4	6	6	6	6	3	3	3
1	10	8	11	11	6	2	3	5
1	4	9	9	11	2	3	2	4
1	7	8	8	11	2	3	4	4
1	7	10	3	7	1	2	3	4
1	10	5	6	1	9	2	3	5
1	4	5	6	7	7	3	3	4
0	4	9	3	9	3	3	3	4
1	10	6	8	6	1	3	2	5
1	9	2	11	11	11	2	3	5
1	9	10	4	6	9	2	2	4
0	6	10	6	8	11	5	4	4
1	9	3	1	6	3	3	5	2
1	9	10	3	6	4	4	5	4
1	10	7	7	7	4	3	3	3
1	11	5	2	11	8	2	2	4
1	4	6	7	6	2	2	2	3
1	10	1	2	11	6	2	2	4
1	9	8	6	11	3	3	2	4
1	8	9	11	9	6	4	4	5
1	9	2	8	7	5	3	2	4
0	7	3	11	10	2	4	3	4

Sze_Parkanlage	Bew_PaEntd	Bew_PaWahl	Bew_PaKons	Bew_PaMani1	Bew_PaMani2	Bew_PaBeur1	Bew_PaBeur2	Bew_PaBeur3
0	9	11	11	1	1	1	4	4
0	8	6	8	9	3	4	2	5
1	8	6	11	2	9	1	1	5
0	9	6	4	4	4	3	3	3
1	10	4	10	8	8	3	2	5
1	10	7	9	9	3	1	2	3
1	2	11	1	11	5	1	3	3
0	9	9	11	9	10	2	4	4
1	4	4	8	5	5	3	2	3
1	11	2	11	11	1	3	3	5
1	3	7	9	8	5	2	2	4
1	9	1	11	6	10	1	2	4
1	11	11	11	11	11	3	2	3
1	10	3	9	9	3	3	3	3
1	2	10	10	2	10	2	3	4
1	5	5	1	11	11	3	3	3
1	11	4	1	9	3	3	2	5
0	6	8	7	8	2	3	3	3
1	10	10	1	1	1	1	1	5
1	11	2	9	1	2	2	2	5
1	7	2	8	7	4	2	2	4
0	5	6	3	9	3	3	4	3
0	3	11	11	6	1	4	3	4
0	6	9	8	9	4	3	3	5
1	10	6	8	2	6	3	1	5
1	10	1	8	11	6	1	3	4
0	10	11	4	10	4	2	3	4
0	4	8	5	9	9	3	3	4
0	3	10	10	2	10	3	2	4
1	10	1	10	10	2	3	2	4
0	3	4	10	10	2	2	2	4
0	2	6	8	6	6	1	1	5
1	11	11	9	10	7	2	2	5
0	3	9	11	9	6	3	3	5
0	5	5	6	6	6	3	3	3
1	9	5	10	8	8	3	3	3
1	8	5	6	6	6	2	2	3
1	9	11	11	2	8	4	2	3
0	9	4	8	8	8	3	3	4
0	3	9	8	6	4	2	1	4
1	11	9	10	11	1	3	3	4
1	11	4	5	6	8	2	2	5
1	10	4	9	3	3	2	3	3
0	7	6	6	11	1	2	2	4
1	11	4	9	8	9	2	2	5
0	4	9	6	4	9	1	2	5
1	4	1	3	1	10	1	2	4
0	10	4	9	10	3	3	2	4
1	10	10	7	8	4	2	2	5
1	11	5	8	9	3	2	2	4
1	8	7	11	6	8	3	2	4
1	7	11	3	5	8	1	1	5
1	9	2	9	11	5	2	2	4
1	11	6	8	8	3	2	2	5
0	10	11	3	2	9	2	3	4
1	10	7	3	11	7	3	3	3
0	3	8	9	6	8	4	2	4
1	6	6	7	6	6	2	2	4
1	9	1	1	6	7	1	1	5
1	8	5	8	9	2	2	1	5
0	7	4	4	3	3	2	2	5
1	10	1	3	3	3	1	2	4
1	8	8	8	9	8	3	2	4
0	2	9	1	11	1	1	3	4

1	8	1	11	11	2	3	3	5
1	3	1	6	4	3	2	2	5
0	2	10	11	11	1	3	3	4
1	6	10	8	7	7	2	3	4
0	6	8	6	8	3	2	3	4
0	3	8	7	8	5	2	3	4
1	10	11	6	7	5	2	3	3
0	3	9	1	11	1	3	3	4
1	11	2	5	9	10	1	1	4
0	2	11	11	3	1	4	4	4
1	10	4	10	9	4	2	1	5
0	4	9	9	10	3	4	2	4
0	11	2	11	11	1	2	2	5
0	3	8	6	1	1	3	3	5
0	3	11	8	9	2	2	2	4
1	10	3	6	3	8	2	4	5
0	7	3	2	6	6	1	2	4
1	10	1	2	10	2	2	2	4
1	11	1	7	5	8	2	2	5
0	4	9	10	9	3	3	3	5
1	10	7	6	8	8	3	2	5
1	10	4	4	3	7	3	3	4
1	9	9	3	10	3	2	2	4
1	10	10	10	6	2	2	2	4
0	11	11	2	11	1	2	5	5
1	9	11	8	11	5	2	2	3
1	11	1	4	9	4	2	2	5
1	4	2	8	9	6	2	3	3
1	9	7	11	6	2	4	3	4
1	7	3	10	5	5	3	1	5
1	9	4	6	8	6	1	2	4
0	8	3	8	6	6	3	1	5
1	7	6	10	8	5	2	3	3
1	11	2	4	10	5	2	2	5
1	9	10	2	11	1	3	2	4
1	7	1	6	2	9	2	2	4
1	9	7	7	9	1	3	3	3
1	10	3	9	9	3	4	3	4
0	11	11	11	11	1	3	3	4
1	8	2	10	10	3	3	3	5
1	11	6	6	6	6	3	1	4
0	11	7	7	11	1	1	1	4
1	8	4	8	11	11	3	3	3
0	9	3	7	11	9	2	2	4
1	9	3	10	9	2	3	2	4
0	10	10	9	10	2	3	2	5
1	8	8	7	8	8	2	4	3
0	3	6	9	9	4	3	4	2
1	9	10	1	7	4	3	2	4
1	6	3	11	10	11	1	1	4
1	9	5	3	10	2	1	2	4
1	9	1	2	11	11	1	2	4
1	9	5	6	2	9	3	2	4
1	7	2	3	7	4	2	1	4
0	5	5	6	5	5	3	1	1
1	10	10	10	3	7	3	3	5
1	10	2	3	2	10	2	2	5
0	10	10	10	11	11	3	2	4
0	6	5	6	10	2	2	3	3
1	10	7	1	9	4	2	2	4
0	3	6	5	9	3	2	3	5
0	5	11	10	10	4	4	3	4
1	9	8	2	11	6	2	3	4
1	10	7	6	9	4	3	2	5
0	7	11	9	7	1	2	2	5

1	6	9	1	3	4	1	4	5
1	10	1	11	11	11	1	1	5
1	5	3	1	2	10	1	1	4
0	9	5	10	10	2	2	2	4
1	8	4	8	6	5	2	2	4
0	2	6	9	6	1	4	2	4
0	9	3	3	6	6	2	4	4
1	10	4	8	9	9	2	3	4
1	10	10	6	3	6	2	2	4
0	5	10	7	10	3	4	3	4
0	5	9	8	10	10	3	3	4
1	8	9	11	6	6	2	2	2
0	4	9	7	8	1	1	3	4
0	3	9	8	3	3	4	3	5
1	6	6	5	6	5	1	3	5
1	4	1	5	2	8	1	1	5
0	6	11	11	11	1	2	1	5
1	8	7	8	5	8	1	2	5
1	3	3	3	5	4	2	2	3
1	10	6	10	9	3	2	2	4
0	3	10	7	7	6	2	3	5
1	10	2	8	6	6	2	2	4
0	2	8	11	11	1	4	2	4
1	11	3	6	10	1	1	2	5
1	3	8	11	6	9	2	3	4
1	11	5	2	11	1	1	2	5
1	11	1	11	11	1	3	2	5
1	9	3	6	5	7	2	1	5
0	7	10	6	9	10	2	2	4
0	3	7	7	9	9	2	2	4
0	3	5	11	11	1	2	3	4
0	1	11	9	6	10	1	2	4
1	10	10	2	9	9	2	2	4
0	6	6	6	10	3	3	3	2
0	3	8	6	9	3	4	3	4
0	4	8	8	11	2	2	2	4
0	4	9	4	8	4	2	3	4
1	8	3	9	3	8	3	3	3
1	10	4	10	8	4	2	2	4
0	4	9	10	10	2	4	3	4
0	3	10	9	10	1	3	3	4
0	9	7	5	10	2	3	2	4
1	11	8	11	11	6	3	3	5
1	8	9	10	10	2	2	2	4
1	3	9	8	9	1	2	3	4
1	4	4	8	9	2	3	3	5
0	6	6	7	11	1	3	3	3
1	9	9	6	9	9	2	3	4
1	11	2	1	6	10	1	2	5
1	9	4	6	6	3	4	2	5
1	11	1	11	3	3	3	2	5
1	10	9	9	10	3	3	2	4
0	5	10	6	9	9	4	4	4
1	5	2	1	6	3	2	2	4
1	4	11	8	5	3	4	3	4
1	10	6	6	8	6	3	3	3
0	2	7	7	2	2	3	2	4
0	5	6	10	6	2	4	2	4
1	10	2	2	10	4	1	1	4
1	7	10	7	4	5	1	1	4
1	5	7	8	8	8	3	3	4
1	9	3	8	7	6	2	2	5
1	7	8	4	3	8	2	3	4

Sze_Getraenkehandel	Bew_GhEntd	Bew_GhWahl	Bew_GhKons	Bew_GhMani1	Bew_GhMani2	Bew_GhBeur1	Bew_GhBeur2	Bew_GhBeur3
1	9	11	4	11	8	1	1	4
0	6	6	7	10	3	3	1	4
0	8	1	11	11	10	2	2	5
1	9	6	8	10	4	2	2	4
1	4	6	8	5	7	2	3	4
1	8	6	2	9	3	2	3	3
1	1	11	8	11	3	2	3	3
1	9	11	11	11	2	2	3	4
1	5	4	8	9	6	3	4	2
0	2	9	11	1	11	2	4	5
1	10	6	10	2	9	3	2	4
0	3	10	10	11	4	2	3	4
1	11	10	11	11	10	2	2	4
1	10	3	10	9	3	2	2	4
1	1	2	4	2	10	2	3	4
1	11	11	1	4	4	2	2	2
1	4	8	4	3	9	3	2	4
1	11	10	6	1	6	3	3	3
0	10	9	1	1	1	1	1	5
1	11	2	9	2	9	2	2	5
1	9	2	10	8	3	2	3	4
1	3	8	9	10	3	3	4	5
1	9	2	8	11	9	4	4	4
1	7	8	9	9	3	3	4	5
1	10	4	9	2	8	3	1	5
1	11	1	9	9	4	1	3	5
-99	8	8	6	2	10	1	3	4
1	10	10	9	2	10	1	2	4
1	1	9	10	10	2	3	1	4
1	10	11	10	10	6	3	2	4
1	10	11	9	11	6	3	1	5
1	11	6	10	2	1	2	1	5
1	8	11	3	11	8	1	2	5
0	3	7	10	2	9	2	3	5
1	5	6	6	7	6	3	3	3
1	10	1	7	1	11	3	3	3
0	5	5	6	6	7	2	3	3
0	1	11	11	11	1	5	4	4
1	10	7	10	4	9	3	3	4
0	10	10	4	2	10	2	1	4
1	10	6	9	11	7	3	4	3
0	2	10	10	10	2	4	3	5
0	3	9	5	3	9	2	2	4
1	9	6	10	1	11	1	3	3
1	11	7	11	10	11	2	3	5
1	9	5	8	2	5	2	3	5
1	2	11	3	10	9	3	4	3
1	6	5	8	4	8	1	3	4
1	11	11	7	8	4	1	2	5
1	11	6	6	9	3	2	2	5
1	10	11	11	11	10	2	3	4
0	4	1	10	9	3	2	4	5
1	11	5	9	11	6	2	2	4
0	7	6	10	2	10	3	3	4
1	10	11	10	11	3	4	3	5
1	9	6	8	1	9	2	3	3
1	10	3	9	8	8	1	2	4
0	6	6	7	7	7	3	3	3
1	10	4	2	2	6	2	1	5
0	2	9	8	5	8	1	1	5
1	10	4	4	1	8	3	2	5
1	6	10	5	9	3	1	2	4
0	4	8	11	6	8	3	2	4
1	10	2	10	3	9	2	2	4

1	10	1	4	11	8	2	2	5
0	2	7	5	10	10	4	2	4
1	10	2	9	4	8	3	3	4
1	6	9	9	6	6	2	3	4
1	9	9	3	3	8	2	3	4
1	10	2	9	10	2	2	2	4
1	11	10	7	4	7	1	2	4
1	5	1	10	1	11	1	3	4
1	11	11	1	11	11	1	2	4
1	9	1	9	1	8	4	4	4
0	5	6	7	4	8	1	1	5
0	3	10	10	10	2	4	4	4
1	11	8	9	11	1	2	2	5
1	10	3	9	11	5	3	3	5
0	6	1	8	4	7	3	2	4
0	3	9	1	1	11	2	1	4
1	11	1	8	6	6	2	2	4
1	9	7	5	6	6	2	3	4
1	11	1	9	2	11	2	2	5
1	10	2	7	2	10	2	3	5
1	7	6	4	8	8	2	2	5
1	11	6	9	1	11	2	4	4
1	8	8	5	9	3	4	3	4
1	11	10	9	4	8	2	2	4
1	11	11	1	11	1	1	5	5
1	9	11	10	1	1	2	2	2
1	11	1	3	10	6	2	2	5
1	4	2	9	9	6	2	3	3
0	6	8	11	6	2	4	3	4
0	4	10	3	8	9	3	2	5
1	10	8	1	6	6	1	1	4
1	9	4	8	3	9	2	1	5
1	8	9	8	3	8	2	3	3
1	10	2	9	11	7	3	3	5
1	11	1	1	1	11	1	1	4
1	5	9	10	8	4	3	2	4
1	9	6	1	3	9	3	3	3
0	4	9	9	3	3	2	3	4
1	10	11	10	8	7	4	4	4
1	9	2	5	10	9	2	4	5
1	11	6	7	7	7	3	1	4
1	10	11	10	1	6	2	3	4
1	4	10	3	11	11	1	2	3
1	5	2	9	1	11	2	2	5
0	3	10	10	5	8	3	3	4
1	10	4	7	8	4	3	3	5
0	11	11	4	2	9	1	2	4
1	6	4	8	6	6	4	5	1
1	6	6	2	9	5	3	2	3
1	8	11	9	10	10	1	1	4
1	10	10	6	8	6	1	1	4
0	1	11	11	1	11	2	4	4
1	11	4	4	1	11	1	2	4
1	10	1	1	10	10	1	1	4
1	5	4	5	3	4	3	3	3
1	11	10	10	3	6	2	3	5
1	11	2	1	1	11	1	1	4
1	11	6	8	11	11	1	1	5
1	6	10	5	10	2	2	3	3
1	11	10	2	6	6	2	3	4
1	9	2	10	10	9	2	2	5
1	10	7	11	10	3	3	2	4
1	6	10	10	11	3	1	3	4
0	2	11	10	10	3	4	3	5
1	7	4	1	11	7	1	3	4

1	10	8	1	10	4	2	4	5
1	6	9	11	11	8	4	2	5
1	10	3	2	2	9	2	2	4
1	10	10	11	2	10	2	3	4
1	5	5	9	9	6	1	2	4
1	11	4	11	1	11	1	2	5
1	9	3	8	8	7	2	3	4
0	3	8	9	2	10	3	4	4
1	7	8	8	4	7	3	3	4
1	11	2	5	10	8	2	3	4
1	9	3	6	3	2	3	3	4
1	9	9	10	8	7	3	2	2
1	10	2	5	11	5	2	2	5
0	3	10	10	11	2	4	2	5
0	7	5	5	10	11	3	2	4
1	11	1	8	1	10	1	1	5
0	6	10	11	1	11	2	1	5
1	8	6	9	11	10	3	3	4
0	10	9	5	2	4	3	3	3
1	10	7	10	9	6	4	2	4
1	9	6	9	8	7	3	3	5
1	9	3	7	7	4	2	3	3
1	11	3	11	5	7	2	2	4
0	1	10	9	4	9	3	2	5
1	3	9	10	6	6	2	3	4
0	3	10	9	11	1	3	3	5
1	11	1	3	1	4	1	1	5
1	5	1	7	1	11	1	1	5
1	10	5	10	10	2	3	2	4
1	10	2	2	11	8	1	1	5
1	11	11	11	11	11	2	2	5
1	11	2	11	11	8	1	2	4
0	8	8	4	2	10	2	2	4
1	6	6	6	9	2	3	3	2
1	10	4	6	3	9	2	2	4
1	3	9	2	11	2	2	2	5
1	11	10	4	2	10	2	2	4
0	3	8	9	9	1	3	3	4
0	5	10	10	11	6	2	2	4
1	10	2	10	2	10	3	3	3
1	9	9	10	1	8	3	3	4
1	10	8	5	6	6	2	2	4
1	11	8	11	11	6	3	3	5
1	10	10	4	10	10	3	2	4
0	4	9	8	2	9	2	3	4
1	5	8	3	4	2	3	3	5
1	10	4	11	1	11	3	3	3
1	11	11	10	11	6	1	3	4
1	10	2	8	2	10	2	1	5
1	10	3	5	11	7	1	1	5
0	3	11	10	1	1	4	3	5
0	8	9	10	10	3	3	2	4
1	9	10	6	5	6	2	3	5
1	10	1	8	8	4	3	2	4
0	8	9	8	4	5	1	3	4
1	10	7	5	6	6	3	3	3
1	5	10	8	10	2	3	2	4
0	9	6	8	9	6	2	1	4
1	11	3	8	10	4	3	2	4
0	6	10	11	5	5	1	1	4
1	5	6	9	8	5	2	3	3
0	4	8	9	10	5	3	2	5
1	8	2	4	3	9	3	3	4

Sze_Tierheim	Bew_ThEntd	Bew_ThWahl	Bew_ThKons	Bew_ThMani1	Bew_ThMani2	Bew_ThBeur1	Bew_ThBeur2	Bew_ThBeur3
0	9	10	10	9	3	2	2	4
0	6	6	9	9	9	4	2	4
1	9	11	11	11	11	3	3	5
0	2	6	10	11	11	4	2	3
1	11	4	7	6	6	3	3	5
1	9	10	10	9	3	3	2	3
1	1	11	7	11	3	2	3	3
1	10	11	11	6	1	4	4	4
0	5	4	9	9	9	3	3	2
1	10	11	11	11	1	4	3	5
1	9	9	11	8	2	3	2	4
1	10	2	11	8	7	3	3	4
1	9	8	10	10	10	3	3	4
0	7	10	11	11	1	4	3	4
1	2	6	10	10	2	4	3	4
1	1	1	1	5	5	2	2	2
1	9	4	1	10	2	4	3	4
0	8	9	6	11	1	3	3	3
0	4	10	1	8	1	3	1	5
1	9	4	9	10	8	3	3	4
0	4	9	10	9	2	4	3	4
1	2	3	3	10	2	3	3	4
0	2	11	11	6	1	5	4	5
0	3	10	9	6	1	4	3	5
0	3	11	11	11	1	4	1	5
0	2	9	10	9	5	2	1	4
0	6	6	8	9	3	3	1	4
0	8	10	6	11	2	4	3	4
1	9	9	10	3	9	2	2	4
0	7	10	10	10	2	3	2	4
0	3	3	11	11	1	3	3	4
0	7	6	8	8	3	2	1	5
0	4	11	11	11	1	5	3	5
1	9	11	11	11	1	5	4	5
0	5	5	6	6	5	3	3	3
1	8	3	7	6	9	3	3	3
0	4	8	6	8	3	2	3	3
1	8	11	11	4	8	4	2	4
1	10	7	10	3	9	3	3	4
0	5	5	7	6	3	4	1	4
1	10	9	10	11	1	4	4	3
0	7	10	10	10	2	3	3	5
1	11	4	10	10	3	2	1	4
0	2	6	10	11	1	3	3	4
1	10	5	11	6	3	3	3	5
0	7	10	9	10	2	3	2	5
0	2	11	10	11	1	3	3	4
0	6	7	11	11	1	3	3	4
0	10	10	9	9	3	3	2	5
1	10	3	9	6	2	3	2	5
0	7	8	11	9	1	4	3	4
0	10	1	10	10	1	4	1	5
0	4	10	11	6	3	4	3	4
1	10	7	3	9	3	2	2	5
0	2	10	9	10	2	4	4	3
1	6	9	10	7	8	3	3	3
0	7	11	11	6	1	4	2	4
0	5	4	5	6	8	4	4	3
0	3	8	4	8	3	3	2	5
0	7	6	9	9	1	2	1	5
0	3	8	6	11	1	3	1	5
0	3	11	6	9	2	3	2	4
0	2	8	9	8	3	4	2	4
1	3	3	9	5	4	3	3	4

1	11	1	11	11	1	4	3	5
0	2	8	6	10	2	5	2	5
1	10	2	11	11	1	4	3	4
1	6	6	7	6	4	3	3	4
0	3	9	5	9	2	2	3	4
1	8	2	10	10	3	4	3	4
1	11	10	7	7	6	1	2	4
0	1	11	11	11	1	4	3	4
1	4	11	2	10	10	1	2	5
0	3	11	11	10	2	5	4	3
0	3	4	11	8	1	3	1	5
1	5	7	7	6	5	2	2	4
0	11	8	7	8	2	3	3	5
1	10	7	9	8	3	4	3	5
0	7	11	11	4	8	3	3	4
1	4	8	10	7	4	4	4	4
0	11	4	10	7	4	3	2	4
0	8	9	4	8	3	3	3	4
1	9	2	7	4	7	2	1	5
0	3	10	10	6	1	4	2	5
1	8	7	7	9	10	2	1	5
0	11	9	10	6	3	4	4	4
0	8	6	9	11	1	4	4	4
0	3	10	11	11	1	4	3	5
1	11	4	1	11	1	5	5	5
0	10	11	11	8	2	3	3	3
1	11	1	5	11	4	2	1	5
1	4	2	10	9	6	2	3	3
1	11	7	11	6	2	4	3	4
0	5	10	10	10	2	4	3	5
1	9	3	9	11	1	1	2	3
0	3	10	8	8	4	4	1	5
1	5	8	8	8	4	3	3	3
0	2	11	11	1	1	4	3	5
0	1	1	10	11	1	4	3	4
0	4	9	10	10	2	2	2	4
1	8	1	10	11	1	3	3	3
1	10	3	9	9	9	3	3	4
0	11	11	11	11	1	5	5	5
0	3	10	7	6	2	3	3	5
1	11	6	7	7	7	3	1	4
1	11	6	5	11	1	1	1	3
1	3	6	9	11	11	4	3	3
0	11	1	11	11	1	4	3	3
1	8	2	10	9	2	4	3	4
0	10	3	10	10	10	4	2	5
1	9	9	6	10	11	1	4	4
0	9	10	9	11	2	4	2	4
1	6	5	4	10	4	3	2	4
1	11	1	11	10	9	1	1	4
0	9	8	10	10	2	3	2	4
1	10	1	10	11	11	3	3	4
1	9	6	5	3	2	3	2	4
0	5	11	8	10	1	4	1	4
0	8	6	6	8	5	3	3	3
0	3	11	11	11	1	4	4	5
1	10	2	2	1	11	2	2	4
0	1	11	10	11	2	2	1	5
0	6	10	6	10	1	2	3	3
0	10	7	3	11	1	3	3	5
1	9	2	8	9	9	3	3	5
0	2	11	11	11	1	4	1	4
1	10	11	11	11	1	3	3	4
0	5	10	9	11	2	4	3	5
0	5	4	10	10	10	4	4	4

0	4	8	1	10	5	3	4	5
1	10	11	11	6	1	4	1	5
1	9	7	5	3	8	2	2	4
1	9	10	8	9	3	2	2	4
1	5	3	8	6	4	3	2	4
1	10	6	11	11	6	2	2	5
1	9	5	9	9	9	2	3	4
1	10	3	10	10	6	2	3	4
1	10	10	10	6	4	4	4	4
0	4	11	8	10	1	5	4	4
1	9	6	8	8	8	3	3	4
0	7	8	10	8	6	3	3	2
0	7	1	8	9	2	3	4	4
1	10	2	11	1	11	5	3	5
0	4	5	7	9	1	3	3	4
1	10	1	7	11	2	2	1	5
1	8	11	11	11	1	3	1	5
0	2	8	10	7	1	3	2	5
0	9	9	10	9	2	4	2	1
0	4	10	11	11	1	4	2	4
0	8	6	9	7	5	4	3	5
0	4	9	10	11	1	4	2	4
1	11	2	8	7	7	3	4	4
0	4	10	11	11	1	4	1	5
0	4	11	11	10	3	3	3	4
1	10	2	8	11	1	3	2	5
0	4	11	11	11	1	5	1	5
1	10	2	9	4	10	2	1	5
0	9	10	7	10	2	3	2	4
1	11	3	7	11	1	3	2	5
0	1	11	11	11	11	3	3	5
0	10	5	11	7	1	3	2	4
1	8	6	1	10	1	3	3	4
0	8	8	7	10	2	3	3	1
0	3	8	7	9	3	4	2	4
1	6	11	1	11	11	4	2	5
0	7	3	3	8	3	3	2	3
1	9	5	11	8	3	4	2	4
0	2	11	11	11	1	3	2	4
0	2	9	10	10	2	3	4	3
0	3	10	11	10	1	4	3	4
1	8	10	4	6	6	3	2	4
1	2	1	11	6	1	4	3	1
0	9	9	10	10	2	3	2	4
0	7	10	10	11	1	4	4	4
0	2	4	10	11	1	4	3	5
0	10	3	11	11	1	3	2	3
1	6	9	9	10	6	3	3	4
1	10	2	2	6	10	2	1	5
0	9	2	10	6	1	3	2	5
1	9	1	11	11	1	4	3	5
1	10	10	9	10	2	2	2	4
1	8	10	5	9	5	4	4	4
1	5	3	3	8	4	2	3	3
1	10	8	11	8	3	4	4	5
1	9	6	6	8	4	3	3	3
0	4	10	10	11	1	4	1	5
0	4	6	11	6	1	5	2	4
0	9	11	9	10	2	4	2	4
1	10	10	9	9	3	2	1	4
1	9	8	11	10	9	4	4	4
1	9	3	10	9	6	3	3	5
1	4	7	8	4	8	2	3	4

RFS_Pro1	RFS_Pro2	RFS_Prae1	RFS_Pro3	RFS_Pro4	RFS_Prae2	RFS_Prae3	RFS_Pro5	RFS_Prae4	RFS_Prae5	Studienrichtung	chroRegFok	RFSFokus	präproNeu
5	2	2	4	6	3	2	2	5	5	Biologie	2,00.00		1 1,00.00
2	2	7	2	3	7	7	1	7	7	-99	-25,00.00		0 1,00.00
1	4	7	5	1	4	7	4	7	7	Publizistik	-17,00.00		0 1,00.00
4	3	5	4	3	6	4	-1	5	6	Psychologie	0,00.00		. 1,00.00
6	7	7	5	1	7	7	5	7	4	psychologie graz	-8,00.00		0 1,00.00
3	5	6	3	1	7	6	5	6	6	Psychologie	-14,00.00		0 1,00.00
4	4	7	5	2	4	6	6	7	1	Französisch	-4,00.00		0 1,00.00
7	6	7	7	2	7	7	6	6	6	-99	-5,00.00		0 1,00.00
4	6	5	4	3	6	6	6	6	5	Publizistik	-5,00.00		0 1,00.00
7	6	6	5	1	4	6	5	7	6	Psychologie	-5,00.00		0 1,00.00
5	5	5	4	5	4	4	6	6	6	Psychologie	0,00.00		. 1,00.00
3	5	6	7	5	4	3	5	6	6	-99	0,00.00		. 1,00.00
3	5	7	6	1	5	7	5	6	3	Ergotherapie	-8,00.00		0 1,00.00
5	5	6	5	3	5	5	5	5	5	Psychologie	-3,00.00		0 1,00.00
5	3	7	4	1	6	6	3	6	4	-99	-13,00.00		0 1,00.00
6	6	6	6	6	4	5	6	6	6	-99	3,00.00		1 1,00.00
5	3	6	5	2	5	6	5	6	5	Publizistik	-8,00.00		0 1,00.00
5	7	7	3	1	5	6	5	7	6	-99	-10,00.00		0 1,00.00
5	4	7	5	4	4	7	7	7	6	-99	-6,00.00		0 1,00.00
6	4	6	4	5	5	5	6	7	4	-99	-2,00.00		0 1,00.00
7	6	5	4	1	5	5	3	6	6	Psychologie	-6,00.00		0 1,00.00
6	5	7	3	7	5	7	5	6	6	-99	-5,00.00		0 1,00.00
6	5	7	6	3	5	6	6	6	6	-99	-4,00.00		0 1,00.00
6	3	7	4	4	5	5	5	6	5	Psychologie	-6,00.00		0 1,00.00
7	3	7	3	3	5	7	4	7	7	Psychologie	-13,00.00		0 1,00.00
6	6	7	5	6	6	7	6	6	7	Psychologie	-4,00.00		0 1,00.00
6	3	3	5	6	2	2	3	3	3	Politikwissenschaft	10,00.00		1 1,00.00
5	4	5	6	4	3	5	5	6	6	Sonderpädagogik	-1,00.00		0 1,00.00
5	6	6	5	2	5	5	5	6	7	psychologie	-6,00.00		0 1,00.00
4	5	6	4	2	5	5	5	6	5	Politikwissenschaft	-7,00.00		0 1,00.00
3	-1	3	5	5	6	6	-1	6	3	-99	0,00.00		. 1,00.00
5	5	6	5	7	5	5	5	6	5	-99	0,00.00		. 1,00.00
6	4	6	7	3	3	6	1	5	3	Psychologie	-2,00.00		0 1,00.00
3	5	7	4	3	7	5	6	6	7	Ernährungswissenscl	-11,00.00		0 1,00.00
4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	Publizistik	0,00.00		. 1,00.00
6	5	5	5	4	5	5	5	4	4	-99	2,00.00		1 1,00.00
6	6	6	7	6	2	5	6	2	2	BWL	14,00.00		1 1,00.00
7	7	7	7	4	2	3	6	7	7	-99	5,00.00		1 1,00.00
6	5	7	7	5	5	5	6	6	4	Wirtschaftsrecht	2,00.00		1 1,00.00
6	3	7	6	5	5	6	5	4	2	-99	1,00.00		1 1,00.00
4	5	6	6	1	4	7	5	5	3	Psychologie	-4,00.00		0 1,00.00
5	3	7	5	1	6	7	6	7	7	Psychologie	-14,00.00		0 1,00.00
3	5	5	6	3	5	5	5	5	5	-99	-3,00.00		0 1,00.00
6	2	7	4	3	5	7	5	6	2	Psychologie	-7,00.00		0 1,00.00
6	3	6	3	4	3	6	6	6	6	Psychologie	-5,00.00		0 1,00.00
3	5	7	6	2	3	7	6	7	6	psychologie	-8,00.00		0 1,00.00
6	7	5	5	2	1	4	7	5	1	Psychologie	11,00.00		1 1,00.00
5	4	6	5	3	4	7	5	5	3	psychologie	-3,00.00		0 1,00.00
7	6	6	5	2	2	7	6	2	1	Psychologie	8,00.00		1 1,00.00
6	7	5	7	5	5	3	6	5	3	Psychologie	10,00.00		1 1,00.00
5	5	7	3	3	3	5	6	6	6	psychologie	-5,00.00		0 1,00.00
6	5	6	5	5	3	5	6	7	2	Psychologie	4,00.00		1 1,00.00
6	5	3	3	2	5	6	5	7	4	Psychologie	-4,00.00		0 1,00.00
3	3	6	2	3	5	5	3	6	5	Psychologie	-13,00.00		0 1,00.00
4	3	7	3	2	6	6	4	3	4	Psychologie	-10,00.00		0 1,00.00
7	7	7	7	1	7	7	4	6	4	Psychologie	-5,00.00		0 1,00.00
6	5	6	3	1	5	6	5	6	6	psychologie	-9,00.00		0 1,00.00
5	4	7	5	2	6	7	3	7	5	Psychologie	-13,00.00		0 1,00.00
3	6	6	5	5	5	6	7	5	4	Psychologie	0,00.00		. 1,00.00
4	4	6	4	3	6	6	6	6	5	Psychologie	-8,00.00		0 1,00.00
5	5	5	5	3	3	5	5	5	5	Psychologie	0,00.00		. 1,00.00
2	3	5	4	6	6	6	3	6	7	Soziologie	-12,00.00		0 1,00.00
5	3	6	5	2	5	6	4	5	6	Psychologie	-9,00.00		0 1,00.00
2	2	7	3	1	6	7	4	5	5	Psychologie	-18,00.00		0 1,00.00

3	7	7	5	2	6	7	6	7	6 Psychologie	-10,00.00	0 1,00.00
2	3	7	5	4	6	7	6	7	7 Psychologie	-14,00.00	0 1,00.00
6	4	5	5	3	5	6	5	6	5 Psychologie	-4,00.00	0 1,00.00
5	5	6	5	3	5	5	3	5	5 Psychologie	-5,00.00	0 1,00.00
5	5	6	4	2	4	4	5	6	5 Psychologie	-4,00.00	0 1,00.00
3	3	7	3	1	5	7	3	6	6 Psychologie	-18,00.00	0 1,00.00
4	3	6	5	1	6	7	4	6	6 Psychologie	-14,00.00	0 1,00.00
6	4	7	5	6	4	7	6	3	1 Psychologie	5,00.00	1 1,00.00
6	2	6	5	2	5	6	5	5	2 Psychologie	-4,00.00	0 1,00.00
3	3	6	6	6	3	5	6	7	4 Psychologie	-1,00.00	0 1,00.00
7	4	3	5	6	3	3	4	2	2 Psychologie	13,00.00	1 1,00.00
6	3	6	2	4	5	6	4	5	6 Psychologie	-9,00.00	0 1,00.00
5	3	7	5	2	5	5	3	5	5 Psychologie	-9,00.00	0 1,00.00
5	5	6	5	2	6	7	4	6	6 Psychologie	-10,00.00	0 1,00.00
6	3	5	3	6	5	5	4	7	7 -99	-7,00.00	0 1,00.00
3	3	5	1	2	5	7	4	6	5 Geschichte	-15,00.00	0 1,00.00
5	3	5	3	3	5	5	5	7	5 -99	-8,00.00	0 1,00.00
3	3	5	6	5	4	2	5	7	7 politikwissenschaft	-3,00.00	0 1,00.00
5	6	7	6	5	3	4	6	6	6 psychologie	2,00.00	1 1,00.00
5	4	6	5	2	5	6	6	6	5 Diss Rechtswissensch	-6,00.00	0 1,00.00
7	5	6	6	1	1	7	5	7	7 Informatik	-4,00.00	0 1,00.00
3	5	6	5	3	5	6	3	5	5 Geographie	-8,00.00	0 1,00.00
4	5	5	5	4	3	5	6	7	6 Biologie	-2,00.00	0 1,00.00
6	7	6	7	2	3	5	6	6	7 -99	1,00.00	1 1,00.00
7	3	7	5	1	7	7	5	7	1 Translation	-8,00.00	0 1,00.00
5	4	7	-1	3	5	7	3	7	7 Pädagogik	0,00.00	. 1,00.00
5	5	6	7	4	4	6	4	7	6 A307	-4,00.00	0 1,00.00
5	7	7	7	3	6	6	6	7	5 -99	-3,00.00	0 1,00.00
3	-1	5	3	2	6	7	-1	6	6 Psychologie	0,00.00	. 1,00.00
4	3	6	2	3	5	6	3	6	4 Politikwissenschaft	-12,00.00	0 1,00.00
3	5	5	4	5	4	5	5	5	5 Globalgeschichte	-2,00.00	0 1,00.00
2	2	5	2	2	5	5	3	6	5 Psychologie	-15,00.00	0 1,00.00
3	5	3	4	5	4	5	-1	5	5 -99	0,00.00	. 2,00.00
3	4	7	4	1	5	7	5	6	5 Psychologie	-13,00.00	0 2,00.00
5	4	6	5	6	6	7	4	5	6 Psychologie	-6,00.00	0 2,00.00
3	3	4	3	6	3	5	6	6	6 Psychologie und BWI	-3,00.00	0 2,00.00
5	6	7	7	1	6	7	7	7	6 -99	-7,00.00	0 2,00.00
5	4	5	5	4	5	5	5	4	5 -99	-1,00.00	0 2,00.00
5	6	7	3	5	6	7	6	7	7 psychologie	-9,00.00	0 2,00.00
6	3	5	6	2	3	6	6	7	5 Geschichte und Polit	-3,00.00	0 2,00.00
7	7	7	7	7	1	7	7	7	7 -99	6,00.00	1 2,00.00
6	3	6	4	6	4	5	2	6	6 Politikwissenschaft	-6,00.00	0 2,00.00
6	6	5	6	1	3	6	7	5	4 psychologie	3,00.00	1 2,00.00
5	4	6	5	2	4	6	4	6	4 Pädagogik	-6,00.00	0 2,00.00
6	6	7	5	3	2	7	6	6	5 Psychologie	-1,00.00	0 2,00.00
5	3	7	5	2	5	6	5	7	6 Psychologie	-11,00.00	0 2,00.00
3	5	6	6	5	2	6	6	6	6 -99	-1,00.00	0 2,00.00
6	6	3	5	5	4	3	5	6	5 Psychologie	6,00.00	1 2,00.00
3	5	4	7	6	7	3	4	-1	7 -99	0,00.00	. 2,00.00
6	3	7	5	3	6	6	4	7	6 -99	-11,00.00	0 2,00.00
6	5	4	5	4	5	5	6	5	7 Psychologie	0,00.00	. 2,00.00
3	6	7	7	2	6	7	4	5	4 Kunstgeschichte, Ital	-7,00.00	0 2,00.00
3	4	6	4	3	4	6	4	5	5 -99	-8,00.00	0 2,00.00
6	6	6	5	2	2	5	5	7	7 -99	-3,00.00	0 2,00.00
1	7	4	4	5	1	4	6	7	7 -99	0,00.00	. 2,00.00
4	3	7	4	1	5	7	5	7	5 Psychologie	-14,00.00	0 2,00.00
7	6	6	6	2	5	5	5	4	2 -99	4,00.00	1 2,00.00
7	5	6	7	2	4	7	7	6	3 Psychologie	2,00.00	1 2,00.00
6	6	6	6	6	6	6	5	6	6 -99	-1,00.00	0 2,00.00
7	3	7	3	3	7	7	4	7	6 Psychologie	-14,00.00	0 2,00.00
3	5	7	4	2	5	7	4	5	6 Sprach- und Kulturwi	-12,00.00	0 2,00.00
2	6	7	6	3	2	5	7	7	2 Humanmedizin	1,00.00	1 2,00.00
6	5	6	4	1	4	6	4	6	6 Psychologie	-8,00.00	0 2,00.00
3	4	6	4	2	5	6	5	6	7 psychologie	-12,00.00	0 2,00.00
3	6	6	3	3	5	3	2	7	6 Psychologie	-10,00.00	0 2,00.00

2	1	7	2	1	7	7	3	7	7 -99	-26,00.00	0 2,00.00
7	5	7	6	1	7	5	5	5	6 -99	-6,00.00	0 2,00.00
7	5	6	6	2	2	7	6	5	5 -99	1,00.00	1 2,00.00
5	6	7	5	2	4	6	5	6	5 BWL, Psychologie	-5,00.00	0 2,00.00
5	7	7	5	3	4	5	5	5	5 -99	-1,00.00	0 2,00.00
5	3	7	4	1	5	7	6	7	7 IBWL	-14,00.00	0 2,00.00
5	5	7	5	1	6	7	5	6	2 -99	-7,00.00	0 2,00.00
4	3	6	5	5	5	5	5	6	3 Psychologie	-3,00.00	0 2,00.00
2	4	6	4	5	5	5	2	5	5 Psychologie	-9,00.00	0 2,00.00
5	4	6	4	3	3	5	4	5	2 Psychologie	-1,00.00	0 2,00.00
5	-1	5	4	3	5	6	-1	5	4 Psychologie	0,00.00	. 2,00.00
5	5	5	5	2	4	5	5	5	4 Psychologie	-1,00.00	0 2,00.00
5	6	7	6	1	5	7	5	6	7 Psychologie	-9,00.00	0 2,00.00
4	5	6	6	2	6	5	6	7	4 Psychologie	-5,00.00	0 2,00.00
7	7	7	6	5	4	3	6	7	5 Psychologie	5,00.00	1 2,00.00
6	5	7	5	1	5	7	3	5	3 Psychologie	-7,00.00	0 2,00.00
3	4	7	5	3	6	7	5	7	6 Psychologie	-13,00.00	0 2,00.00
6	5	5	6	2	5	6	6	6	5 Psychologie	-2,00.00	0 2,00.00
2	3	6	4	6	3	3	4	6	7 psychologie	-6,00.00	0 2,00.00
4	4	6	4	2	6	7	5	6	3 Psychologie	-9,00.00	0 2,00.00
6	7	5	7	2	6	5	7	5	4 Psychologie/ IBW	4,00.00	1 2,00.00
4	5	6	7	6	4	4	5	7	6 psychologie	0,00.00	. 2,00.00
5	5	6	-1	4	3	6	-1	5	3 Psychologie	0,00.00	. 2,00.00
6	3	6	3	3	5	5	3	2	2 Psychologie	-2,00.00	0 2,00.00
5	5	4	5	5	4	3	5	5	4 psychologie	5,00.00	1 2,00.00
3	5	5	6	3	5	7	6	6	2 Psychologie	-2,00.00	0 2,00.00
3	4	7	3	3	5	7	5	6	5 Psychologie	-12,00.00	0 2,00.00
6	4	7	3	3	5	5	4	5	3 Psychologie	-5,00.00	0 2,00.00
3	4	6	3	2	6	6	2	6	6 Psychologie	-16,00.00	0 2,00.00
6	6	7	6	5	4	5	6	6	7 Psychologie	0,00.00	. 2,00.00
4	7	5	6	4	5	5	4	6	6 Psychologie	-2,00.00	0 2,00.00
6	4	5	4	2	4	7	7	7	7 psychologie	-7,00.00	0 2,00.00
5	3	5	5	7	5	3	2	5	6 -99	-2,00.00	0 2,00.00
5	5	5	6	4	4	7	4	6	7 Psychologie	-5,00.00	0 2,00.00
5	5	7	3	1	6	7	4	7	2 -99	-11,00.00	0 2,00.00
5	2	7	4	1	6	6	5	5	5 Sozialwissenschaften	-12,00.00	0 2,00.00
7	6	4	5	6	4	5	4	6	5 Psychologie	4,00.00	1 2,00.00
4	4	6	4	3	6	5	5	6	5 Psychologie	-8,00.00	0 2,00.00
5	3	5	4	5	4	5	3	5	5 Psychologie	-4,00.00	0 2,00.00
3	3	5	5	1	5	7	3	7	6 Psychologie	-15,00.00	0 2,00.00
6	6	7	5	6	5	6	6	5	5 Psychologie	1,00.00	1 2,00.00
3	3	5	4	4	6	5	4	5	5 Psychologie	-8,00.00	0 2,00.00
4	5	6	5	3	5	4	4	5	4 Humanmedizin	-3,00.00	0 2,00.00
3	3	7	5	5	5	5	3	6	7 Lehramt Französisch	-11,00.00	0 2,00.00
6	6	7	6	3	5	6	6	6	5 -99	-2,00.00	0 2,00.00
3	5	5	3	2	4	5	5	5	6 -99	-7,00.00	0 2,00.00
6	4	2	4	7	3	4	4	3	3 Philosophie/Politikw	10,00.00	1 2,00.00
7	5	7	5	2	4	6	5	7	2 Soziologie	-2,00.00	0 2,00.00
7	4	6	5	4	4	6	5	5	2 Kunstgeschichte	2,00.00	1 2,00.00
7	6	7	6	3	5	6	7	7	3 -99	1,00.00	1 2,00.00
7	6	7	5	1	5	7	6	7	7 Psychologie	-8,00.00	0 2,00.00
5	3	6	3	2	6	7	4	7	7 Biologie	-16,00.00	0 2,00.00
4	5	5	5	6	5	4	5	4	2 Bildungswissenschaft	5,00.00	1 2,00.00
4	3	6	4	5	3	4	3	5	4 -99	-3,00.00	0 2,00.00
2	5	6	5	6	-1	5	4	3	5 zoologie	0,00.00	. 2,00.00
7	7	6	6	2	6	5	6	4	2 -99	5,00.00	1 2,00.00
3	5	7	5	3	6	6	4	7	7 Sprachwissenschaft	-13,00.00	0 2,00.00
7	7	7	7	1	1	7	7	7	5 Kultur- und Sozialant	2,00.00	1 2,00.00
4	5	6	5	2	5	6	5	5	5 Psychologie	-6,00.00	0 2,00.00
5	5	7	5	3	5	6	5	6	5 Psychologie	-6,00.00	0 2,00.00
4	5	7	3	2	6	6	4	5	3 Doktorat Jus	-9,00.00	0 2,00.00
5	3	7	6	3	7	7	6	7	6 Psychologie	-11,00.00	0 2,00.00
6	6	5	5	3	2	3	5	5	5 -99	5,00.00	1 2,00.00

Eidesstattliche Erklärung

„Ich erkläre eidesstattlich, dass ich die Arbeit selbst angefertigt, keine anderen als die angeführten Hilfsmittel benutzt und alle ausgedruckten Quellen, gedruckter Literatur oder aus dem Internet im Wortlaut oder im wesentlichen Inhalt übernommenen Formulierungen und Konzepte gemäß den Richtlinien wissenschaftlicher Arbeiten zitiert, durch Fußnoten gekennzeichnet beziehungsweise mit der genauen Quellenangabe kenntlich gemacht habe.“

Wien, am 07. Juni 2010

A handwritten signature in black ink, reading "Conina Hauma". The script is cursive and fluid, with the first name "Conina" and the last name "Hauma" clearly distinguishable.

Lebenslauf

Persönliche Daten

Name	Corinna Haumer
Geburtsdatum	09.03.1985
Geburtsort	Gmünd, NÖ
Staatsbürgerschaft	Österreich
Familienstand	ledig
Adresse	Kirchengasse 5/1/13 1070 Wien
Telefonnummer	0043 676 9743048
E-Mail	corinna.haumer@gmx.at



Ausbildung

10/2003 – dato **Diplomstudium Psychologie** an der Universität Wien
Schwerpunkt: Wirtschaftspsychologie

09/1995 – 06/2003 **Bundesrealgymnasium** Gmünd
Abschluss mit Matura

Berufstätigkeit

02/2007 – 08/2009 **HILL Woltron Management Partner GmbH**

04/2008 – 08/2009 **Research Consultant**
zusätzliche Übernahme von Executive Search Projekten

06/2007 – 08/2009 **Assistant Human Resources**
Durchführung von Interviews, Testauskunftsgesprächen und Assessment
Centern, Selektion von Bewerbungsunterlagen, Texten von Inseraten,
Einschulung von PraktikantInnen, Erstellung von Gutachten, Expertisen,
Präsentationsunterlagen etc., Vorgabe der Testbatterie

02/2007 – 05/2007 **Praktikum**

08/2006 **Moeller Gebäudeautomation GmbH**
08/2005 **Praktikum** im Vertriebsinnendienst
08/2004

Sprachkenntnisse

Deutsch (Muttersprache), Englisch (fließend),
Französisch (Maturaniveau), Spanisch (gut)

Sonstige Kenntnisse

MS Office, SPSS, Grundkenntnisse SAP/R3

